Comment avoir une machine automatique à faire de l'argent

Christian H. Godefroy

Petit guide de liberté et d'indépendance financière

www.info-produit.com

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

INFOPRENEUR :

Comment avoir une machine automatique à faire de l'argent

- Petit guide de liberté
et d'indépendance financière -

Par

Christian H. Godefroy,

Infopreneur

À mes étudiants,
avec gratitude pour tout
ce qu'ils m'ont appris

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

À LIRE – TRÈS IMPORTANT

Le simple fait de lire le présent livre vous donne le droit de l'OFFRIR EN CADEAU à qui vous le souhaitez. Vous avez aussi le droit de le revendre en version électronique sur internet, à 4 conditions :

1. Ne pas faire de spam pour le vendre. Le spam est un courrier commercial non sollicité adressé à une ou des personnes qui ne vous connaissent pas. *
2. Ne pas l'intégrer à une chaîne d'argent. *
3. Le garder intact comme vous l'avez reçu et respecter son copyright. *
4. Ne pas faire de promesses mensongères du genre « Triplez votre salaire » punies par la loi.

Vous pouvez garder tout l'argent que vous gagnerez en le revendant.

Vous pouvez aussi l'offrir en bonus, en vente groupée ou le mettre aux enchères sur Ebay et sur les ventes d'enchères.

**Bien sûr, si vous ne respectez pas une seule de ces conditions, le droit de revente vous sera immédiatement retiré, et l'auteur se réserve le droit légitime de vous réclamer des dommages et intérêts. Vous ne disposez ni des droits de revente maître ni des droits de label privé. Il vous est possible d'obtenir un droit de personnalisation - voyez en dernières pages comment faire.*

Le petit guide que vous avez entre les mains n'a d'autre ambition que de développer l'esprit d'entreprise qui sommeille en vous.

Il exclut les considérations juridiques qui ne sont pas du ressort de l'auteur et qui ne sont pas essentielles au présent propos. Il était impossible en effet d'entrer dans le détail de

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

la réglementation qui est en grande partie fonction de la situation personnelle de chacun et du pays concerné.

Si, par exemple, vous êtes salarié, il est préférable de demander à votre employeur l'autorisation d'exercer l'activité secondaire qui vous tente. Et avant même d'arrêter votre choix, je vous invite à consulter un juriste (avocat, conseiller juridique...)

La législation vous autorise, dans une certaine mesure, variable selon les pays, à vendre des objets sans déclarer quoi que ce soit. Passé ce seuil, vous devez déclarer le revenu obtenu.

Les espérances de gains sont variables et fonction de chaque individu. L'auteur s'est engagé à révéler des moyens, mais ne peut en aucun cas être tenu responsable de ce qu'en fait chaque lecteur.

Comme dans toute entreprise, les résultats passés ne sont pas une assurance de résultats futurs et tout dépend de vos capacités personnelles, de votre expérience, de votre motivation, et de votre persévérance.

Les domaines d'expertise de l'auteur sont uniquement le marketing, l'édition et le copywriting.

Il ne t'est jamais donné un rêve sans le pouvoir de le réaliser.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Table des matières

Introduction 9

Chapitre 1

Qui suis-je ? 11

Ce que cette partie de ma vie m'a appris 13

Retour au salariat 13

J'arrive à travailler... chez moi 15

Ce que cette deuxième partie de ma vie m'a appris 16

Aimeriez-vous être éditeur ? 17

Auteur et éditeur 18

Le secret de la fortune 19

En quoi cela vous concerne-t-il ? 23

Ce que j'ai appris du métier d'auteur-éditeur 24

Chapitre 2

La mort du livre ? 27

Les 21 avantages de l'ebook 30

Quels sont donc les inconvénients des ebooks ? 34

La mort du livre papier n'est pas pour demain, mais 34

Une occasion de prendre des parts de marché 35

Les e-readers 35

Le e-reader de Sony 36

La version Philips 37

Le kindle d'Amazon 37

Les autres prétendants 38

Le futur 39

Une opportunité historique 40

Je ne m'attendais pas à un tel succès 42

Ce qu'il faut retenir de ce chapitre 43

Chapitre 3

Où trouver des ebooks à éditer? 45

Qu'est-ce qu'un ebook ? 45

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Comment fabriquer un ebook simple ?..... 46
Et si vous n'avez pas l'âme d'un auteur ?.....47
Les droits de revente..... 47
Les droits de revente maître..... 48
Les droits de label privé.....49
Les objections..... 50
Le mythe de la constance des ventes.....51
Le seul vrai risque..... 52
Pas de concurrence..... 52
Le problème du piratage.....53
La meilleure des publicités.....54
Ce qu'il faut retenir de ce chapitre..... 54
Chapitre 4
Le métier d'infopreneur _____56
Comment donner de la valeur à un ebook.....57
Articles..... 59
Mini-cours..... 59
Version audio.....60
Téléséminaires..... 60
Vidéos.....61
Logiciel.....61
Séminaires..... 62
Coaching..... 62
Laissez décider le marché.....62
Comment se faire connaître ?..... 66
Ce que vous devez retenir de ce chapitre..... 67
Chapitre 5
Comment démarrer pratiquement votre entreprise internet____68
Entraînez-vous.....69
Blogger..... 70
Adwords..... 71
Aweber..... 73

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Paypal**.....74**

1tpe**.....74**

Ce que vous devez retenir de ce chapitre**.....76**

Chapitre 6
Comment transformer internet en une machine automatique à faire de l'argent ? **78**

Un marché en expansion**.....79**

L'instantanéité des transactions**.....79**

La faiblesse des coûts**.....80**

L'automatisation**.....81**

Les frais fixes**.....81**

Les frais de livraison**.....82**

Les frais de publicité**.....82**

Le coût de la formation**.....83**

Pouvoir lutter à armes égales avec les plus grosses sociétés**.....84**

Créer un réseau de confrères**.....84**

En résumé**.....85**

Conclusion
Si vous n'agissez pas cette année, vous risquez de vous en vouloir pour le restant de vos jours **86**

« ...je n'avais pas l'impression de travailler. Plus j'ai envie que quelque chose soit fait, et moins j'appelle ça du travail. » Richard Bach

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Introduction

« D'une manière générale... celui ou celle qui est le mieux informé aura le plus de succès dans la vie »

Benjamin Disraeli, premier ministre anglais, 1804-1881

Imaginez : vous vous levez le matin... quand vous voulez.

Qu'allez-vous faire aujourd'hui ? Travailler ? Juste lire vos mails ? Voyager ? Faire du shopping ?

Le choix vous appartient. Vous n'avez besoin que d'une heure de travail par jour.

Vous êtes libre.

Vous pouvez être où vous le voulez : au bord de la mer, en montagne ou même en camping-car.

Et, le mieux, c'est que votre compte en banque est bien garni. Plus de factures en retard et de fins de mois difficiles. Vous êtes financièrement indépendant.

Pas de patron pour vous donner des ordres. Pas de collègues qui vous « piquent » vos idées. Pas de stress qui mine votre santé, d'embouteillages pour aller au travail, d'attente du prochain week-end. Si vous êtes à la retraite, pas d'angoisse de voir votre revenu baisser.

Tous les matins, en vous levant, vous pouvez vérifier : de l'argent est rentré pendant votre sommeil. Qu'il y ait des grèves, qu'il vente ou qu'il neige, vous possédez une sorte de machine automatique à faire de l'argent.

C'est tous les jours dimanche.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Une telle vie est-elle possible ? Oui.

Cela ne se bâtit pas en un jour, mais l'opportunité existe. Il y a une porte entrouverte pour ceux qui sauront en tirer parti. Et c'est plus facile que cela n'a jamais été dans toute l'histoire de l'économie mondiale. Pour 2 raisons : l'avènement de la société de l'information, et internet.

Où que vous soyez, quel que soit votre âge, que vous soyez homme ou femme et quel que soit votre revenu actuel, vous pouvez y arriver.

Attention, ne me faites pas dire ce que je n'ai pas dit. Il vous faudra travailler pour y arriver. 2 ou 3 ans vous seront peut-être nécessaires pour y parvenir.

Mais je vous pose la question : cela en vaut-il la peine ?

Si vous êtes, comme moi, épris de liberté, la réponse est oui. La possibilité de s'affranchir de l'esclavage du salariat, de sa fausse impression de sécurité et de ses innombrables contraintes vaut qu'on y consacre 2 ou 3 ans de sa vie.

Voici ce que je vous propose : prenez votre demi-retraite dans 3 ans, avec l'équivalent d'un salaire double.

Comment y parvenir ? – C'est ce que je vous explique dans les chapitres qui suivent.

« ...tu veux être libre de toutes les choses qui te tirent en arrière - la routine, l'autorité, l'ennui, la gravité. Ce que tu n'as pas encore compris, c'est que tu es déjà libre, et que tu l'as toujours été. » Richard Bach

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Chapitre
Qui suis-je ?

« Apprends qu'un homme n'est pas plus qu'un autre, s'il ne fait plus qu'un autre. »
Miguel de Cervantès

Qui suis-je ? Et en quoi ai-je l'autorité pour vous parler de ce sujet ?

Mon nom est Christian Godefroy. Je suis « infopreneur », un métier que nous allons étudier dans les pages qui suivent.

J'ai été un enfant timide, maigrichon et pas très bon élève. J'ai même été « viré » du Lycée Voltaire. J'ai commencé à travailler pendant les grandes vacances à 15 ans, dans une banque, comme aide-comptable. Ensuite j'ai été engagé au Bazar de l'Hôtel de Ville, pour contrôler les chèques. On m'a licencié sec, sans avertissement, parce que j'avais fait plusieurs erreurs d'inattention.

A 17 ans, je suis rentré dans un programme de marketing multilevel nommé « swipe ».

SWIPE (FRANCE) S.A.R.L.

CONTRAT DISTRIBUTEUR

J'avais 17 ans, et je vivais dans une HLM, quand je suis rentré dans le MLM Swipe

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

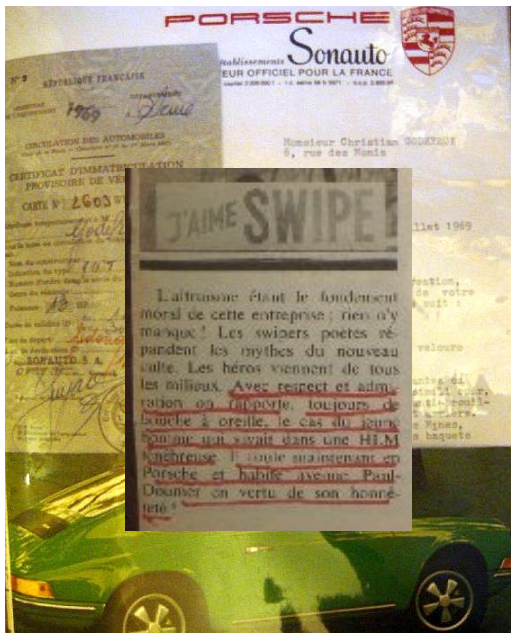
A l'époque, ma mère avait des ambitions pour moi : elle me voyait cadre aux PTT, à 3.000 francs mensuels. Il me fallait poursuivre des années d'étude et faire carrière pour y arriver.

Je ne sais pas pour vous, mais quand il y a un embouteillage, je me pose toujours la question : « Y a-t-il un chemin de traverse ? Une alternative ? Un raccourci ? ». Plutôt que de rester des heures à attendre, je préfère tenter ma chance. C'est ce que j'ai fait avec Swipe.

C'était le rêve : l'âge n'avait pas d'importance, seuls les résultats comptaient. Je vendais un détergent multi-usage et je me constituais mon réseau de vente.

En peu de temps, je gagnais non pas 3.000 francs par mois, mais 10 fois plus !

Je vivais encore dans une HLM. J'ai déménagé pour le 16e arrondissement de Paris, j'ai acheté une Porsche – à 20 ans – et je me suis marié.



J'ai même eu droit à un entrefilet dans « Le Canard Enchaîné »

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

A 21 ans, j'ai quitté Swipe et lancé une entreprise de carte de réduction dans laquelle j'ai mis toutes mes économies. J'étais sûr de mon succès, je croyais avoir tout compris. J'allais être enfin vraiment mon propre patron !

Mais l'arrogance ne remplace pas le savoir. J'ai tout perdu : ma femme, ma Porsche, mon travail.

C'est la seule fois de ma vie que l'idée du suicide m'a traversé l'esprit.

Retour à la case départ.

Ce que cette partie de ma vie m'a appris

Cette expérience m'a confirmé dans l'idée qu'il y a des raccourcis vers le succès. Qu'il y a des secrets. Quand on connaît ces secrets, tout devient plus facile.

J'ai découvert le développement personnel, et sa littérature. J'ai appris à parler en public, à travailler en équipe. J'ai goûté aux plaisirs de la liberté.

J'ai appris l'anglais (à ce propos si vous ne comprenez pas encore l'anglais, je vous conseille de cliquer ici : http://url-ok.com/a49ac4).

Surtout, surtout, j'ai réalisé que la vente est une activité extrêmement rémunératrice. « Aujourd'hui, l'important n'est plus de produire, mais de vendre. » (J-B. Say)

Et j'ai appris qu'il est mille fois plus facile de réussir quand on sait comment s'y prendre – quand on a une sorte de mode d'emploi – plutôt que de créer son entreprise de toutes pièces.

Retour au salariat

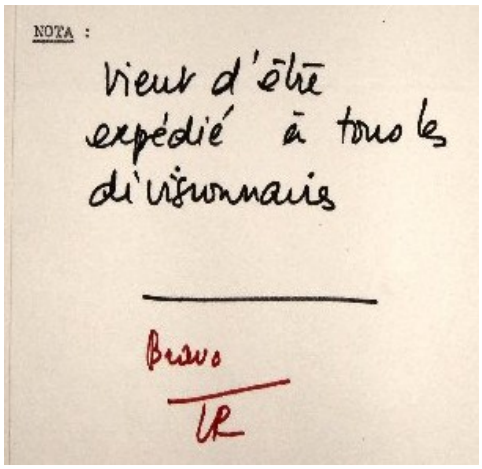
Sans argent, criblé de dettes, il m'a fallu trouver un emploi. Comme je n'avais pas de métier à proprement

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

parler, et que j'ai vu qu'il y avait beaucoup de propositions pour le poste d'animateur de formation, j'ai postulé à cet emploi.

J'avais fait de la formation, je parlais bien en public, je réussis donc à décrocher un job aux Éditions Rombaldi.

Mon nouveau patron avait une Rolls, une femme d'une grande distinction dont la plupart des hommes de l'entreprise étaient secrètement amoureux, une maison d'édition qui marchait bien, un réseau de vendeurs en porte-à-porte, et il était à la fois homme du monde et gentil.


NOTA :

Vient d'être expédié à tous les distributeurs

Bravo

LR

Laurent Rombaldi savait toujours glisser un petit mot d'encouragement. Un geste si précieux quand on manque de confiance en soi...

Passionné depuis toujours par la publicité, je lui fis découvrir David Ogilvy. De son côté, il me mit en contact avec les plus grands professionnels de la vente, notamment le meilleur vendeur du réseau Rombaldi, Monsieur Stora.

Cet homme gagnait plus que le directeur général de l'entreprise, ce qui me conforta dans l'idée que la vente était le meilleur moyen de gagner sa vie.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

J'arrive à travailler... chez moi

A l'époque, j'ai entendu une interview du fondateur de Publicis, Marcel Bleusten-Blanchet, qui expliquait qu'une de ses règles de vie était de dormir autant qu'il en avait envie. Pas de réveille-matin. L'idée me plaisait bien, mais comment échanger le réveille-matin, le bus et le métro, contre des grasses matinées ?

J'étais devenu « Responsable de la Promotion des Ventes », c'est-à-dire que je concevais les documents d'aide à la vente et les diaporamas pour les nouveaux produits. Or pour faire des diaporamas, il faut prendre des photos. Il faut aussi trouver des musiques adaptées, faire des essais...

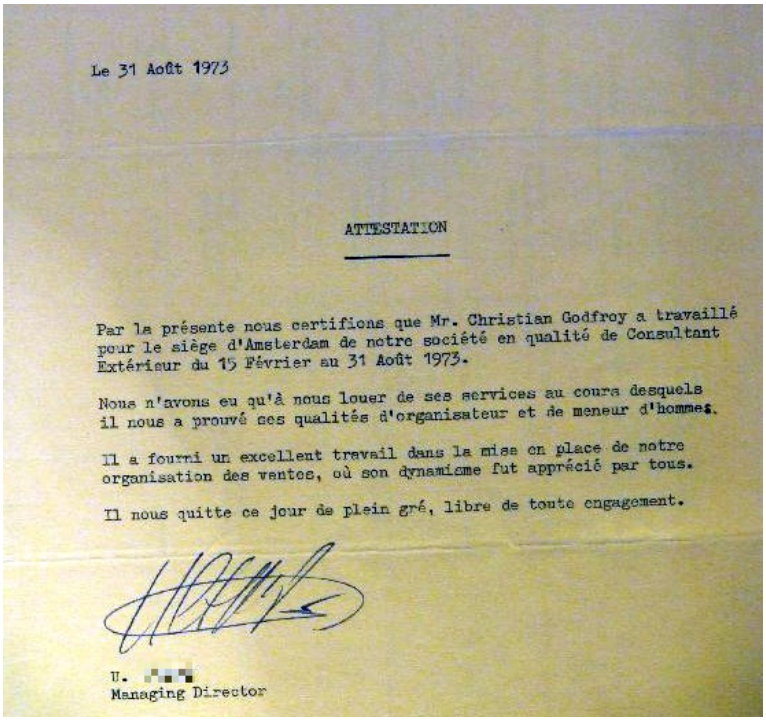
... je réussis à convaincre mon patron que je serais plus efficace en travaillant chez moi. Ainsi je pouvais faire la grasse matinée – et travailler tard le soir si j'en avais envie.

Je découvris un nouveau multi-level de produits cosmétiques, et en quelques mois, je pouvais donner ma démission de chez Rombaldi et me racheter une Porsche – d'occasion cette fois-ci. Je devins responsable de leur Centre de formation... d'Amsterdam.

Me voici sur un podium, « chauffant » le réseau de vente. Nous voulions atteindre le million de chiffre d'affaire pour le mois... et nous l'avons atteint !

Meetings de motivation personnelle, promotion des ventes, réunions d'opportunité... je commençais à frôler la dépression nerveuse, tant j'avais de stress. Je donnais donc ma démission pour rentrer en France.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com



Le 31 Août 1973

ATTESTATION

Par la présente nous certifions que Mr. Christian Godfroy a travaillé pour le siège d'Amsterdam de notre société en qualité de Consultant Extérieur du 15 Février au 31 Août 1973.

Nous n'avons eu qu'à nous louer de ses services au cours desquels il nous a prouvé ses qualités d'organisateur et de meneur d'hommes.

Il a fourni un excellent travail dans la mise en place de notre organisation des ventes, où son dynamisme fut apprécié par tous.

Il nous quitte ce jour de plein gré, libre de toute engagement.

U. [redacted]
Managing Director

Démission du poste de responsable du centre de formation d'Amsterdam

Avec deux amis, nous avons ensuite créé une société de formation, et animé des séminaires partout en France pour le compte de grosses sociétés : IBM, Renault, Saunier Duval...

Une nuit d'insomnie, j'ai pensé aux milliers de personnes qui ne viendraient jamais suivre un séminaire. Comment les toucher ? – Par des audio-cassettes et par des livres.

C'est ainsi que je suis devenu auteur-éditeur.

Ce que cette deuxième partie de ma vie m'a appris

J'ai toujours adoré lire. Le monde de l'édition est passionnant. Je me suis rendu compte que les marges bénéficiaires y sont colossales : on multiplie le prix de fabrication par 12 pour avoir le prix de vente public.

À ma grande surprise, beaucoup de clients achètent les livres et ne les lisent pas. Pourquoi dépensent-ils leur argent pour des livres, alors ?

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Avoir des livres est rassurant. Même si vous ne lisez pas, le savoir est là. À portée de main.

Les livres ont une présence bénéfique, un peu comme si tous ces auteurs veillaient sur vous. Si vous visitez des amis, une belle bibliothèque est un signe de culture et donne du statut social.

Aimeriez-vous être éditeur ?

J'ai découvert que le métier d'éditeur est l'équivalent de celui d'avocat ou de médecin. Il est valorisant de mettre « Éditeur » sur sa carte de visite. On est reçu dans les sphères les plus hautes de la société. Quand on donne sa profession, les yeux ronds, le regard envieux, vous donnent le sentiment d'être important.

Dans le multi-level, j'ai vu combien la promotion des ventes pouvait dynamiser une force de vente. Il y avait sans arrêt des promotions, un peu comme vous pouvez le voir aujourd'hui avec les hypermarchés. C'est toute l'importance de l'offre, dont nous allons reparler, que j'ai commencé à comprendre.

J'ai réalisé que monter une affaire, aussi brillante soit-elle, qui dépend d'une entreprise autre que la sienne – par exemple dans un multi-level, c'est lier son avenir à quelqu'un d'autre qui peut faire des erreurs. C'est un danger. Combien de multi-levels ont fini dans les ennuis légaux ou financiers, laissant sur le tapis des milliers de personnes qui leur avaient fait confiance ?

Alors que j'étais un fervent rationaliste – j'ai même été membre de l'Union Rationaliste – j'ai découvert que les gens n'achètent pas pour des raisons rationnelles. Ce sont d'abord les émotions qui nous guident, et la raison vient seulement ensuite – pour justifier notre acte d'achat.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Au fil des séminaires que j'ai animés – plus de 600 – j'ai découvert la beauté intérieure des êtres humains. Ce qui m'a le plus frappé c'est que cette beauté intérieure n'a rien à voir avec le statut social et économique de la personne. J'ai eu un jour le directeur d'une usine et son concierge dans le même séminaire.

Confronté à des difficultés, le concierge a montré, à mes yeux, 10 fois plus de valeur humaine que le directeur. Et je suis certain que si le premier a réussi sa vie, le second aura du mal à en dire autant. Animer des séminaires m'a permis de cesser de juger les gens selon leur apparence et leur étiquette sociale.

J'ai vu combien les éditeurs étaient réticents à vendre des cassettes audio, même si je trouvais cette forme d'édition prometteuse et bien plus puissante que l'écrit. Pourquoi ? Par peur de la copie facile des cassettes. Je me suis juré qu'un jour j'éditerais des cassettes, et que le piratage serait la meilleure de mes publicités.

Auteur et éditeur

J'avais 30 ans, et on dit souvent qu'on fait sa carrière entre 30 et 40 ans. Cela a été mon cas. J'ai commencé par commercialiser des séminaires sur cassettes audio, puis des livres, enfin des cours.

D'auteur-éditeur vendant plus de 30.000 cassettes audio par an, j'ai créé ma maison d'édition, les « Éditions Godefroy », qui se sont spécialisées en vente par correspondance de développement personnel et de santé.

Avec l'aide d'un ami, André Bideaud, j'ai découvert une technique d'écriture publicitaire, le « copywriting », qui m'a permis de convaincre plus d'un million de personnes de devenir clients.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

D'une activité démarrée dans un couloir entre deux chambres, les Éditions Godefroy sont devenues une entreprise de 45 personnes qui faisait des millions de chiffre d'affaire.

Nous nous sommes associés au plus grand éditeur de marketing direct santé des USA, Rodale Press, avons passé des accords avec Gene Schwartz, un éditeur et copywriter américain, et j'ai voyagé à travers le monde pendant 20 ans, organisant séminaires, congrès et opérations de marketing direct.

Mais je travaillais tard, souvent jusqu'à 2 heures du matin. Je me faisais du souci pour le lendemain. J'avais encore des dettes.

Le secret de la fortune

Un jour, ma carrière d'éditeur a pris un tournant décisif.

Je corrigeais un manuscrit sur l'hypnose, « Techniques secrètes de l'hypnose », de Kurt Tepperwein, et je lisais le paragraphe suivant :

« Rien dans ce monde n'est concevable sans nos pensées. Le moindre de nos mouvements est précédé d'une pensée. Cette dernière est donc la partie essentielle de notre faculté créative. Il s'en suit une réalisation pratique, automatique, de nos souhaits. Toute idée tend à se réaliser à condition d'en faire une image mentale. Celle-ci, soutenue par le désir de réalisation, prendra une forme concrète. »

C'est un domaine que je connaissais sur le bout des doigts : comment se fixer un but et l'atteindre. J'avais donné des séminaires sur le sujet. On m'avait même invité en Australie pour en parler !

Mais en fait, avais-je utilisé la puissance de ce mécanisme pour faire fortune ?

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

- Jamais. Je ne me fixais pas des buts financiers précis. Pas de montant, pas de date. Je vivais bien, sans plus.

Ce jour-là, j'ai décidé de faire fortune.

Vous me direz, que signifie « faire fortune » ?

J'ai posé cette question à des centaines d'hommes et de femmes. Certains vous répondent « gagner un million au loto », d'autres parlent de maisons, de voitures et de domestiques, d'autres enfin parlent de pouvoir faire le bien autour de soi.

Pour moi, faire fortune, c'est pouvoir réaliser ses rêves.

Cela n'a pas grand chose à voir avec un chiffre.

J'ai rêvé que mes enfants poursuivraient des études dans les meilleures écoles du monde – ils l'ont fait.

J'ai rêvé d'avoir une maison entourée d'un lac, avec un tennis, des bateaux, la beauté de la nature sauvage. J'ai cette maison.

Mon endroit préféré : loin de tout, avec panneaux solaires, éolienne, 300 jours de soleil par an, et de l'eau à 28°.

J'ai rêvé d'avoir un chalet à la montagne. J'ai rêvé d'un appartement duplex tout en haut d'un immeuble au bord de la mer. Ces rêves se sont réalisés.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Mon chalet à la montagne, avec piscine chauffée et sauna. C'est là que j'ai écrit l'ebook que vous êtes en train de lire.

Surtout, j'ai rêvé de ne plus avoir la moindre dette, de pouvoir m'arrêter de travailler quand je le souhaite sans être obligé de me restreindre ou de vivre au crochet de mes enfants. C'est le cas.

J'ai rêvé de voyager de par le monde et de visiter tous les recoins de notre planète. Nous voyageons en famille 4 à 5 fois par an. Cette année, nous avons séjourné deux fois à Londres, au Brésil, à Dubaï, en Espagne, et au Portugal. Sans parler des deux mois de vraies vacances en été.

Imaginez-vous descendant dans les meilleurs hôtels et voyageant à votre guise... Ici nous sommes à Dubaï. De gauche à droite, Christian, Emilia et Alexandre.

Je ne vous raconte pas tout cela pour vous narguer. C'est simplement pour le cas où ce style de vie vous tenterait,

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

pour vous dire que c'est possible. Bien plus possible que vous ne le pensez.

Un de mes amis, Carlos Devis, vient de m'écrire une lettre très touchante :

« Bonjour Christian,

Au cours des vingt années où j'ai vécu avec succès dans l'univers des séminaires et des livres de développement personnel, j'ai connu des dizaines de vendeurs de programmes pour l'abondance et le succès économique.

Tu es, de loin, la personne qui vit vraiment l'existence que des millions d'entre nous souhaiteraient avoir.

Non seulement tu jouis d'une vie pleine d'une extraordinaire abondance affective, financière et professionnelle, mais aussi je suis sûr que personne n'a aidé autant que toi tant de personnes à devenir millionnaires.

Tu écris des livres tout en prenant du bon temps sur les plages du Brésil avec ta famille, tu crées des séminaires depuis ton chalet en Suisse et tu continues à te former avec les meilleurs maîtres de New York... (et en première classe)
Tu sais vraiment vivre la vie... en ayant commencé de zéro !!!

Je suis fier d'être ton élève et tes leçons m'ont conduit à donner des cours en commençant par quelques dizaines de personnes à Bogota, en Colombie, pour en arriver aujourd'hui à atteindre des centaines de milliers dans tout le monde de langue espagnole.

Grâce à tes leçons j'ai aussi transformé ma vision du monde et développé mes ressources d'une façon dont je n'avais même pas rêvé.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Je vis aujourd'hui avec ma famille à Washington DC ; mes enfants étudient dans les meilleures universités et je sens que cela ne fait que commencer. Pour tout cela je te remercie infiniment,

Carlos Devis
9700 Kenstdale Drive
Potomac MD 20854 USA

Revenons à mon activité d'éditeur. J'ai revendu mon entreprise vers 1995 pour prendre ma « retraite » à 49 ans.

Mais si depuis j'ai cessé de travailler, je n'ai pas pour autant cessé de m'amuser. J'ai démarré une activité d'infopreneur sur internet qui m'assure une revenu automatique jour et nuit.

En quoi cela vous concerne-t-il ?

Le marché de l'information vendue en ligne sur internet est de plus de 600 milliards de dollars annuels... en anglais. Comme d'habitude le monde anglo-saxon a pris de l'avance sur nous.

Cela veut dire que les années qui viennent vont voir l'explosion de la vente d'information sur l'internet francophone.

Une opportunité extraordinaire s'ouvre pour toute personne qui s'intéresse aux livres et à l'information. Celle de pouvoir devenir Éditeur Internet. Et c'est à la portée de presque tout le monde. De vous peut-être...

Aux USA, de nombreux infopreneurs ont moins de 25 ans et sont déjà millionnaires. Certains ont 16, 18 ans.

Bref il n'y a pas que des papys comme moi. Il y a beaucoup de femmes, car elles marient ainsi plus facilement vie de famille et revenus importants.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

La seule chose qui empêche beaucoup de gens de s'enrichir sur internet, c'est la peur. Peur de la nouveauté. Peur de ne pas réussir. C'est la raison pour laquelle il est plus prudent de copier un modèle de succès. Nous allons y revenir.

Ce que j'ai appris du métier d'auteur-éditeur

La première chose, c'est que la plus mauvaise façon de gagner sa vie, c'est de vendre son temps. C'est ce que fait, par exemple, un salarié.

Si vous vendez votre temps, il est impossible de faire fortune parce que vous êtes limité par les 24 heures d'une journée. Si vous vendez des produits, il vous suffit de trouver des moyens d'en vendre plus pour gagner plus, ou de vendre à un plus grand nombre de personnes, ou de les vendre plus cher en leur donnant plus de valeur.

Ensuite, on ne peut pas réussir seul.

Beaucoup d'entrepreneurs font croire qu'ils se sont réveillés un matin avec une idée géniale et qu'ils ont réussi seul. C'est le plus souvent un mensonge.

1. Les idées géniales sont dans 99 % des cas issues d'idées d'autres personnes. C'est à partir des idées des autres que l'on progresse dans ses propres idées. Le législateur l'a bien compris, qui ne protège pas les idées – protéger les idées reviendrait à stopper le progrès de l'humanité –, mais leur expression.

2. On a toujours besoin d'une équipe de gens pour réussir. D'abord le « mentor », la personne qui a elle-même réussi et qui va vous montrer le chemin en vous épargnant toutes les erreurs du débutant. Ensuite tous les collaborateurs qui vous aideront à chaque étape de votre projet. On peut démarrer seul. Mais si on ne s'entoure pas de collaborateurs enthousiastes, on fera du sur-place.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

3. La réussite est issue d'un réseau d'alliés. Des gens qui partagent avec vous leurs découvertes, d'autres qui vous donnent leur avis sur vos projets, d'autres qui s'allient avec vous pour vous donner plus de force, vous apporter un produit ou un marché que vous n'auriez pas sans eux.

Le pouvoir des mots. Les mots ont un pouvoir. Celui de susciter des images dans l'esprit d'autres personnes. On nomme ces images « idéo-motrices » si elles poussent la personne à agir. Celui qui maîtrise le pouvoir des mots, le « copywriting », peut, grâce à internet, inciter des centaines, des milliers ou des centaines de milliers de personnes à agir dans le sens de son projet.

L'exemple le plus fameux est cette lettre de 2 pages et de 753 mots, qui a généré plus de 1.328.021 dollars pour chacun des mots écrits. Plus d'un milliard de dollars de chiffre d'affaire avec 2 pages de mots. Mais pas n'importe quels mots. Il y a des mots qui incitent à lire, qui persuadent et qui vendent. Leur maîtrise est une technique indispensable à connaître.

Si vous voulez vous former dans ce domaine, je vous conseille de vous rendre ici : http://url-ok.com/54f5f4

Le service au client. Il est difficile de conquérir un client, et il est beaucoup plus facile de le perdre. Or chaque client a, au fil du temps, un potentiel d'achat presque infini. Il faut donc tout faire pour conserver l'estime de ses clients. Le client a toujours raison, même quand il a tort. Le client est roi. Nous devons satisfaire nos clients.

La rapidité de mise en œuvre. Le temps, c'est de l'argent. Si vous mettez des années à mettre au point un projet, vous risquez de vous faire prendre l'idée par un concurrent, et tout l'argent que vous ne faites pas aujourd'hui ne sera jamais fait.

J'ai connu un confrère qui n'arrivait jamais à se décider. Il lui fallait des années pour sortir un nouveau produit. Il a

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

fait faillite. Aujourd'hui à la retraite, il touche à peine de quoi vivre, alors qu'à une époque il avait un immeuble à lui et plus d'une dizaine d'employés.

Sa manie de toujours remettre au lendemain et de ne jamais passer rapidement à l'action l'a ruiné.

La valeur des idées. Vendre des livres et des cassettes audio, c'est vendre des idées. Or les idées n'ont pas de prix déterminé, elles ont le prix qu'on leur donne.

C'est comme dans le domaine des antiquités. Un objet pourtant simple peut valoir des millions s'il est rare ou unique. Il a la valeur que l'acheteur lui donne.

Une simple idée pour changer la vie d'un homme. Une idée peut transformer un ouvrier en P.D.G. Elle peut transformer un timide en orateur plein de confiance en lui. Elle peut donner le courage de parler à celui ou celle qu'on aime. Elle peut faire de vous une personne riche. Quelle sera sa valeur ? – la valeur que celui qui l'achète lui donne.

On a trop tendance à dévaloriser les idées.

La qualité et la forme de l'information déterminent sa valeur. La même information sous forme de livre vaudra un prix. Sous forme de cours, en classeur, un autre prix. Sous forme de séminaire, un prix complètement différent.

Au lieu de déterminer un prix, puis de le proposer au marché, j'ai appris, dans mon métier d'éditeur, à trouver le prix que le marché était prêt à payer, puis à créer le produit qui justifiait ce prix.

C'est ainsi, par exemple, qu'un ouvrage vendu dans un autre pays 14 euros s'est révélé valoir 200 euros aux yeux de mes clients. Je lui ai donné la forme d'un cours, et j'en ai vendu autant à 200 euros que j'en aurais vendu à 14 euros. Cela a généré des millions de chiffre d'affaire.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Chapitre 2
La mort du livre ?

« Entendre ou lire sans réfléchir est une occupation vaine ; réfléchir sans livre ni maître est dangereux. »

Confucius

Dans l'histoire de l'humanité, il y a eu quelques révolutions qui ont changé la face du monde. Prenez l'imprimerie, par exemple. Avant Gutenberg, il fallait recopier à la main l'information pour qu'elle puisse circuler.

La Bible de Gutenberg

Gutenberg fabrique en 1450 d'un seul coup 180 Bibles qu'il aurait fallu des années pour recopier

Avant, cette information restait donc entre les mains de privilégiés, elle était stockée dans des lieux de pouvoir

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

qu'on nommait bibliothèques, et la grande majorité des gens n'y avait pas accès.

Gutenberg a tout changé. Le livre est devenu un bien de grande consommation.

Avec l'invention de la linotypie, en 1880, l'imprimerie permet une composition rapide et une impression de masse. Puis l'avènement du livre de poche met le livre à la portée de tous.

Les idées se sont mises à circuler à grande vitesse. Les découvertes se sont succédé à un plus grand rythme. On estime que les 25.000 dernières années de savoir humain seront égalées par la progression de notre savoir dans les 5 ans qui viennent.

Internet a démultiplié la vitesse de circulation de l'information.

Notre société est devenue une société d'information. La vraie richesse n'est plus l'argent, mais l'information et le savoir.

Il faut bien sûr des moyens de diffuser l'information à la mesure de cette progression.

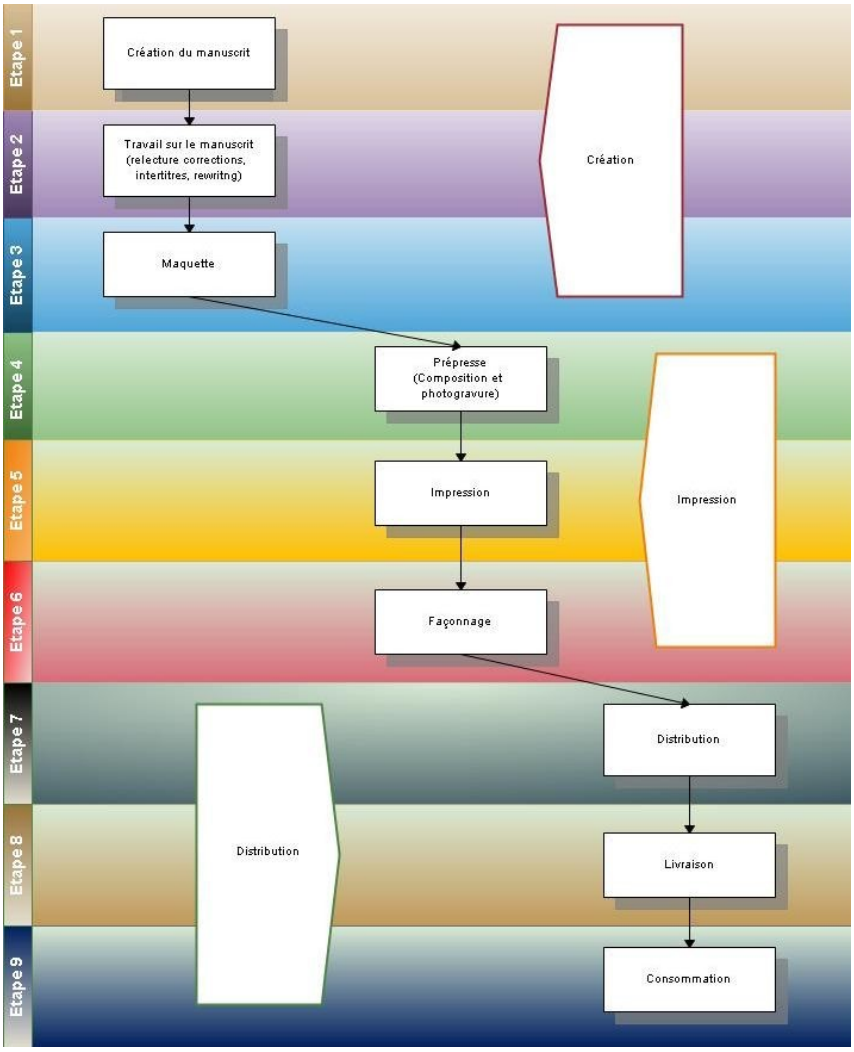
Le livre répond-il à cette demande ?

Peut-être pas. C'est un processus trop lent.

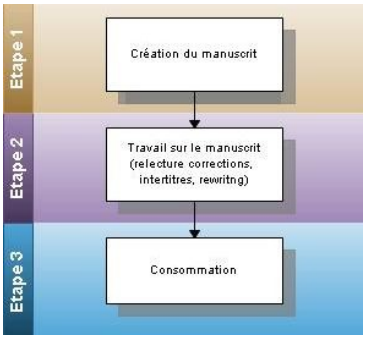
En supprimant les 2/3 des étapes, l'ebook permet une diffusion immédiate, plus grande et moins coûteuse. C'est l'équivalent de la photo numérique par rapport à la photo argentique.

Regardez les étapes de la fabrication d'un livre :

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com



Et les étapes d'un « ebook » ou livre électronique :



Mais qu'est-ce que j'entends par ebook ?

Pour simplifier, nous allons dire qu'un ebook est une version électronique d'un livre, le plus souvent au format

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

acrobat (PDF). Il existe d'autres formats, comme l'html ou microsoft reader, mais le pdf règne en maître.

Les 21 avantages de l'ebook

Voyons les 21 avantages de l'ebook :

1. **Instantanéité**

   Vous avez besoin d'information sur un sujet, vous vous mettez en quête d'un ebook qui correspond à ce que vous recherchiez, et, après paiement – ou gratuitement – vous téléchargez immédiatement votre ebook. Il s'est passé quelques minutes seulement entre la décision et la lecture.

2. **Ubiquité**

   Que vous soyez au fond d'une campagne reculée, sur un bateau, à l'autre bout du monde ou en pleine ville, du moment que vous avez une connexion internet, vous pouvez vous procurer les ebooks. L'endroit où vous êtes n'a aucune importance.

3. **Permanence**

   La distribution d'ebook se faisant sur internet, l'ebook est disponible 24 heures sur 24, 365 jours par an.

4. **Inusable**

   L'ebook est inusable. On a objecté que les supports de l'ebook ne sont pas éternels, mais avec les sauvegardes en ligne, les copies d'un support à l'autre, il s'avère que les ebooks ont une durée de vie éternelle alors que

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

les livres s'abîment et que quantité de titres, même récents, ont disparu des rayonnages et sont devenus introuvables.

5. **Fini les ouvrages épuisés**

   Beaucoup d'ouvrages récents sont introuvables ou hors de prix, certains sont même épuisés. C'est à la fois dommage pour les lecteurs et pour l'auteur. L'ebook supprime ce phénomène.

6. **Facile à copier**

   Lorsque vous vous procurez un ebook, vous pouvez en garder copie à plusieurs endroits. Cela vous évite de le perdre. Si vous avez plusieurs résidences, votre bibliothèque peut se démultiplier.

7. **Bibliothèque portable**

   Plus qu'un livre rendu portable facilement, l'ebook permet de rendre votre bibliothèque portable. Une simple carte mémoire de 4 gigas contient l'équivalent de 4.000 ebooks !

8. **Recherche facile dans le texte**

   Non seulement on peut chercher une information dans le texte, mais dans plusieurs ebooks à la fois, ou même dans sa bibliothèque tout entière.

9. **Citations plus faciles**

   Il est plus facile de sélectionner une partie du texte et de le copier. On peut même traduire avec un logiciel

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

de traduction automatique un passage et comprendre ainsi le sens d'un texte étranger.

10. **Marque-page et annotations**

    On peut marquer une page pour y revenir plus facilement, et prendre des annotations électroniques, même manuscrites, souligner, entourer, commenter.

11. **Liens dynamiques et métalecture**

    On peut intégrer dans l'ebook des liens vers d'autres partie de l'ebook, ou même vers des pages web. La table des matières et l'index peuvent être dynamiques, c'est-à-dire qu'en cliquant dessus, on est directement amené au passage désiré.

12. **Audio et vidéo**

    On peut mettre des liens vers de l'audio (ou l'intégrer) ou la vidéo. L'ebook devient alors multi-media.

13. **Synthèse vocale**

    Le texte électronique d'un ebook peut être lu par synthèse vocale à un non voyant ou à une personne qui préfère l'écoute à la lecture.

14. **Apprentissage en ligne (e-learning)**

    L'ebook se prête particulièrement bien à l'apprentissage en ligne et hors ligne. Ses liens dynamiques, la possibilité de programmer, de

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

proposer des formulaires à remplir et à envoyer, en font un outil d'apprentissage très riche.

15. **Couleurs et illustrations**

La couleur ne coûte pas plus cher dans un ebook que le noir et blanc. Il est facile d'ajouter des illustrations.

16. **Facile à modifier**

Un ebook peut facilement être mis à jour et corrigé. Tout le contraire du livre papier qui, pour des raisons de coût, est rarement corrigé au fil des éditions.

17. **On peut le lire dans le noir**

Certains e-readers, pda et téléphones, les ordinateurs portables, permettent la lecture dans le noir grâce à leur écran rétroéclairé.

18. **Écologique**

Cela va peut-être vous surprendre, mais l'ebook est écologique. Il évite de consommer trop de papier et de détruire ainsi des arbres. Il ne fait pas de pollution, contrairement aux encres d'imprimerie, aux vernis, au pelliculage et aux colles des livres.

19. **Facilite l'enseignement**

Les coûts d'enseignement peuvent être réduits car les livres papier coûtent cher à l'enseignement scolaire et universitaire.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

20. **On peut adapter l'aspect**

Beaucoup d'ebooks permettent de changer leurs marges, leur caractères, et de s'adapter ainsi au lecteur.

21. **Certains livres ne sont publiés qu'en ebook**

De nombreux documents – notamment ceux qui concernent des découvertes récentes - n'ont pas d'équivalent papier, on est donc obligé de se mettre aux ebooks si on veut en prendre connaissance.

Quels sont donc les inconvénients des ebooks ?

Le principal reproche fait à l'ebook est la difficulté de lire sur un écran d'ordinateur. Ensuite le fait qu'il est soumis dans certains pays à un fort taux de TVA, ce qui n'est pas le cas du livre papier. Enfin le toucher d'un ebook n'est pas comparable au plaisir du toucher du papier.

La mort du livre papier n'est pas pour demain, mais...

Tout comme l'email n'a pas remplacé complètement le courrier postal, l'ebook ne va pas remplacer le livre papier.

Ceci dit, les ventes mondiales de livres papier sont en baisse. L'ebook représente 15 % du chiffre mondial de l'édition, dont 10 % qui viennent de son marché spécifique et 5 % pris sur le marché des livres papier.

Au Japon, les ventes d'ebooks sur téléphone mobile ont grimpé de 331 % en 2006 pour atteindre 6,9 milliards de yen, et les ebooks sur ordinateur ont augmenté d'une

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

année sur l'autre de 69,7 % pour atteindre 11,7 milliards de yen.

87 % des étudiants américains préfèrent l'ebook au livre.

Son développement va être une véritable révolution à laquelle peu d'éditeurs traditionnels sont préparés.

Une occasion de prendre des parts de marché

Comme les révolutions qui déplacent les fortunes, ce changement est l'occasion pour tous ceux qui s'y intéressent de prendre des parts de marché disponibles.

Certes Google s'est mis à stocker des ouvrages libres de droit et à les transformer en ebooks. Microsoft en fait autant. Mais il y a encore plein de place pour des acteurs indépendants.

L'ebook arrivera à prendre 50 % du marché des livres, et sans doute plus. Mais cela ne se fera qu'avec le développement d'appareils adaptés à la lecture électronique, les e-readers.

La première version sérieuse de lecture électronique a été sur les téléphones portables, qui ont des écrans de plus en plus grands.

Viennent ensuite les e-readers spécifiques.

Les e-readers

Le e-readers ont été rendus possibles grâce au « e-paper » ou papier électronique. Il s'agit d'écrans qui sont assez proches du papier et de l'encre : ils ne sont pas rétro-éclairés, on peut les lire en plein soleil, et la définition et le contraste sont de plus en plus performants.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Pour en savoir plus sur ce sujet, allez à
http://papierelectronique.blogspot.com

Le e-reader de Sony

Sony a déjà sorti plusieurs e-readers. Le prs505, qui suit le librié, est élégant mais, à mon avis, peu intuitif. On doit passer par logiciel propriétaire du genre itunes pour installer les ebooks sur la machine.

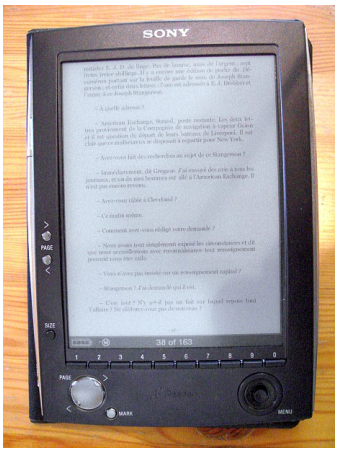
Sa capacité est importante, puisqu'il accepte les memory sticks et les cartes SD.

L'écran est noir et blanc, et, plus il y a de lumière, mieux on lit. Son rafraîchissement est un peu lent.

Il sait lire les MP3, ce qui lui ouvre le monde des ebooks qui contiennent de l'audio.

Il est beau, l'alimentation électrique est discrète et l'autonomie de 750 pages, mais franchement, on est loin de la machine idéale.

Voici son look, et si vous cliquez sur cette photo et que vous êtes connecté à internet, vous pourrez le voir en vidéo.



Le e-reader Sony : esthétique mais compliqué

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

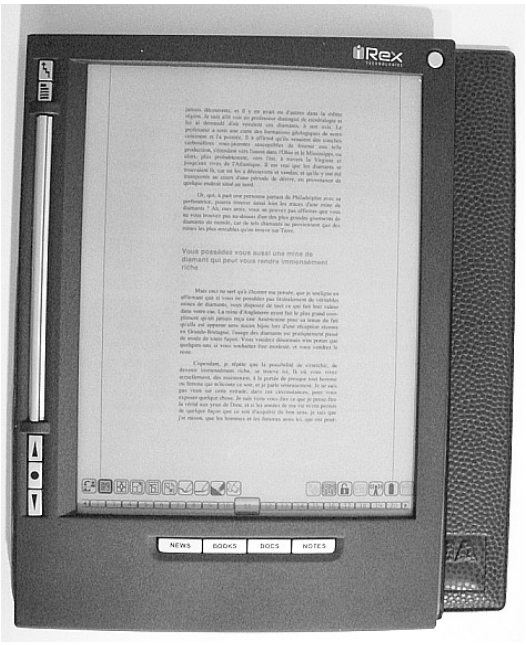
La version Philips

Le I-Rex, ou Iliad, du groupe Philips, est plus achevé. C'est lui qui a été adopté par le journal Les *Échos* pour sa diffusion électronique.

Son écran est tactile et permet des annotations dans les livres. On peut charger les ebooks tout bêtement en les mettant sur une carte mémoire, sans logiciel de transfert. Son interface est plus intuitive, les rafraîchissements d'écran sont plus rapides, l'écran est plus contrasté.

L'écran est plus grand et permet une lecture plus confortable. L'autonomie est bonne, et le seul gros défaut de départ était un chargeur encombrant.

Voici la photo et en cliquant dessus vous verrez la vidéo correspondante.

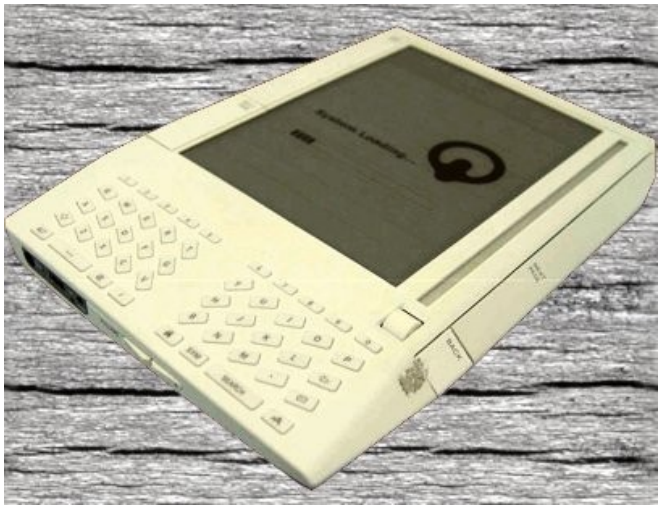


L'Iliad :pratique et facile à utiliser

Le kindle d'Amazon

Jeff Bezos, le fondateur d'Amazon, a fait développer un e-reader, le « Kindle » :

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com



Le e-reader d'amazon : des centaines de livres et de revues accessibles où que l'on soit

Il se connecte à un réseau mobile, lit les ebooks mobipocket – mobipocket appartient à Amazon – et transforme les documents, les magazines qu'on vous envoie à un email « amazon » en ebooks faciles à lire sur son écran.

Il peut contenir 200 ebooks dans sa mémoire interne et accepte les cartes mémoire SD.

Amazon vous ouvre un compte dans lequel sont stockés tous les livres que vous avez acheté chez eux, et il n'a pas besoin d'un PC, puisque les téléchargements sont directs.

Les autres prétendants

Il existe des centaines de projets de e-readers. Mais, à mon avis, celui qui a le plus de chances de réussir n'est pas un e-reader : c'est le i-phone ou i-touch d'apple.

Si vous en avez eu un en main, vous savez certainement de quoi je veux parler. Pas de stylet, pas de boutons, juste vos doigts, tout comme lorsqu'on tourne la page d'un livre.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

L'écran est petit mais de très grande qualité, et il lit les PDF sans problème.

Pour l'instant, il faut les stocker sur internet pour pouvoir les lire en ligne, mais c'est très facile. Il suffit d'aller déposer sa collection d'ebooks sur http://readdle.com.

Voici une photo de l'itouch/iphone, il vous suffit de cliquer dessus pour le voir en action.

Le ITouch : très agréable mais limité

Le futur

Rentrez dans un magasin de matériel de bureau, genre Staples, ou à la FNAC, ou chez Darty. Allez au rayon « lecteurs de MP3 » : l'offre est colossale ! Si le marché n'était pas là, y aurait-il les centaines de modèles qui vous sont proposés ?

Le CD, la cassette audio, le disque ont été en grande partie remplacés par le MP3.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Maintenant, allez au rayon photo d'un magasin. Combien d'appareils numériques vous sont proposés ? Également des centaines.

La pellicule photo a été quasiment remplacée par le .JPG et les autres formats numériques.

Il en sera de même pour le livre, un jour ou l'autre. La révolution est en marche.

Une opportunité historique

Mais le schéma de production d'un ebook, nous l'avons vu, est en 3 étapes au lieu de 9. Cela veut dire que beaucoup de gens peuvent créer leur propre ebook. La fabrication d'un livre n'est plus l'apanage des éditeurs classiques. Un nouveau métier vient d'être créé : l'éditeur internet, ou infopreneur.

L'éditeur internet n'a pas besoin de capital de départ : la fabrication d'un ebook peut être réalisée avec des logiciels gratuits.

Il n'a pas besoin de locaux pour stocker les livres, internet et son ordinateur lui suffisent.

Il n'a pas besoin de diffuseur et de représentants, il a internet. Il n'a pas besoin de libraires, son site les remplace.

De quoi a-t-il besoin alors ?

- De clients
- D'un fond d'édition, et de nouveaux titres chaque mois
- D'outils pour vendre
- De connaître les astuces du métier

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Comme j'ai démarré une activité de vente d'ebooks sur internet qui a réussi au-delà de tous mes espoirs, j'ai mis au point une formation réservée à ceux qui sont intéressés par cette profession.

Voici comment m'est venue l'idée.

En juin 2005, un ami d'ami m'a contacté pour me demander conseil. Il était bientôt acculé, son affaire allait mal, et son site web ne lui rapportait rien.

J'ai conseillé cet entrepreneur en partageant les « secrets » que j'avais appris en pratiquant l'édition internet.

En septembre 2005, il m'écrivait: "Mon activité a déjà commencé à reprendre son essor."

Le 27 octobre 2006, il me disait: "Je gagnais un salaire qui me permettait juste de vivre décemment et aujourd'hui, en seulement quelques semaines je gagne 6 fois ce salaire en étant à peine référencé..."

Le 8 janvier 2007 : "Quelques amélioration sur ma publicité adwords et sans coût supplémentaire j'atteins désormais les 2.000 euros de chiffre d'affaire par jour."

Le 14 février 2007 : "Juste un petit mot en passant pour vous dire mon sentiment sur le fait d'être riche.

Avant hier je voulais faire un achat important, et j'ai répondu au vendeur : "Il me faudra 4 jours pour produire la somme, pouvez vous attendre jusque-là ?" Ce à quoi il m'a répondu : "Je crois qu'il faut un peu plus pour obtenir un prêt"

Ça m'a beaucoup amusé, et je me suis retenu avec grand peine pour ne pas lui dire que c'était le temps qu'il me fallait pour gagner les 6.000 euros qu'il me demandait.

C'est une sensation que je ne connaissais pas, mais qui, je l'avoue, est bien agréable.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Merci encore pour toute l'aide que vous m'avez apportée."

Le 15 mars 2007 : "Ça n'arrête pas depuis dimanche, j'ai doublé mon chiffre d'affaire qui pourtant était déjà pas mal et le taux de transformation est passé de 10 % à 23 %.

C'est la folie."

Le 11 avril 2007 : "Comme vous le savez je suis en plein bilan comptable.

Résultats : Avant je gagnais 2.000 euros par mois, aujourd'hui après 20 mois d'activité sur le net j'en gagne en moyenne 16.000 par mois."

Le 5 juin : "47.580 euros, c'est mon chiffre d'affaire pour le moi de mai. Pas mal pour un seul produit..."

Le 13 octobre 2007 : "10.000 euros dès le premier soir à l'annonce de la sortie de l'ebook, ma bande passante est saturée, il faut que je l'augmente. J'ai gagné en quelques jours autant qu'en un mois habituellement."

Je ne m'attendais pas à un tel succès

Je savais que les techniques simples, souvent originales, que j'ai mises au point pouvaient servir à toute personne qui veut réussir sur internet, mais je ne m'attendais pas à un tel succès.

Les résultats de cet ami d'ami m'ont donné envie de former d'autres étudiants au marketing éditeur internet.

Des cadres qui en avaient assez de leur métier, des femmes qui devaient subvenir seules aux besoins de leur famille, des retraités qui voulaient compléter leur retraite, des étudiants, des infopreneurs qui avaient du mal à décoller se sont inscrits.

Certains ont déjà fini leur formation et m'écrivent :

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

« Les bénéfices de ce cours sont multiples et je sens que mes premiers résultats ne sont qu'une infime portion de ce que je vais recueillir par la suite. Et pourtant, la création de ma squeeze page et de la page de présentation qui suit m'a déjà permis de tripler les commandes que je réalisais jusqu'à présent. » D.J.

« Depuis que j'ai rencontré Christian Godefroy, je ne joue plus dans la même cour.
J'ai complètement changé ma façon de penser à propos de l'argent. Avant je croyais comme beaucoup que pour bien gagner sa vie, il fallait soit travailler très dur sans être sûr d'y arriver, soit exploiter ou arnaquer les autres.
En résumé, j'ai appris grâce au cours de Christian à être généreux et j'en ai presque les larmes aux yeux. Oui donner, donner ... et un jour ou l'autre la vie vous le renvoie, vous recevez. Une grande leçon !
A tel point qu'en moins de 3 mois de ventes sur internet, j'ai gagné 8.717 euros » Jean-Guy Perraud.

Vous pouvez voir son site ici : http://url-ok.com/aa8c23

Si vous voulez en savoir plus sur ce cours – et lire des dizaines d'autres témoignages – inscrivez-vous sur la liste d'attente à http://url-ok.com/d4b136

Ce qu'il faut retenir de ce chapitre

Les ebooks sont une révolution dans le monde prospère de l'édition. Les lecteurs d'ebook – e-readers - sont déjà sur la ligne de départ. Comme dans toutes les révolutions, certains nouveaux acteurs vont faire fortune rapidement. Ceux qui tiennent actuellement le marché du livre vont souffrir.

Cette évolution du marché va permettre à des infopreneurs – éditeurs internet – d'avoir leur part d'un gâteau qui se développe à une vitesse vertigineuse : le marché de l'information.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Dans les années qui viennent, ils vont s'emparer d'une bonne part du marché du livre. Ils vont aussi mettre sur le marché des produits multimédia dont les consommateurs deviennent de plus en plus friands.

Le métier d'éditeur internet présente de nombreux avantages, notamment le peu de moyens à mettre en œuvre : alors que la moindre des franchises ou l'ouverture d'un magasin coûtent 50.000 euros minimum, on peut devenir éditeur internet pour moins de 5.000 euros.

Pas besoin d'avoir fait des études universitaires, pas besoin de fonds importants pour démarrer, on peut le faire en plus d'un travail salarié depuis sa cuisine ou sa salle à manger – jusqu'à ce que les revenus permettent de se mettre indépendant.

C'est un métier valorisant, qui donne des contacts intéressants et laisse une grande liberté.

« Brisez vos limites, faites sauter les barrières de vos contraintes, mobilisez votre volonté, exigez la liberté comme un droit, soyez ce que vous voulez être. Découvrez ce que vous aimeriez faire et faites tout votre possible pour y parvenir. »
Richard Bach

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Chapitre 3
Où trouver des ebooks à éditer?

« Un bon livre est celui qu'on retrouve toujours plein après l'avoir vidé. »

Jacques Deval

Si vous envisagez d'écrire ou de devenir éditeur internet, vous allez être confronté au problème suivant :

Comme toute entreprise, il vous faudra un flux constant de nouveaux produits. Allez-vous les écrire vous-même ? Trouver des ouvrages dans le domaine public ? Chercher un fournisseur de manuscrits ?

Qu'est-ce qu'un ebook ?

Un ebook, ou livre électronique, imprimé, fait rarement plus d'une soixantaine de pages.

Pourquoi ?

1. L'internaute veut pouvoir imprimer l'ebook pour le relier et le lire tranquillement sur papier. S'il est facile d'imprimer 60 pages, dès qu'on dépasse les 100 pages cela prend trop de temps et d'argent.

2. Comme un ebook peut comprendre des liens vers l'extérieur, il peut se concentrer sur l'essentiel, et permettre ainsi une lecture rapide et exhaustive.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

3. Un certain nombre d'internautes vont lire à l'écran. Plus de 60 pages, c'est fatigant.

Il existe bien sûr des ebooks qui font 200 ou 500 pages. Mais ce ne sont pas les plus profitables pour l'éditeur.

Il existe aussi des gens qui prennent une dizaine de pages écrites sous word et les nomment « ebook ». C'est à mon avis un abus de langage.

Pour moi un ebook est présenté au format acrobat PDF, fait au moins une vingtaine de pages, a une table des matières dynamique et des hyper-liens.

Comment fabriquer un ebook simple ?

Google met à votre disposition un outil gratuit sur internet qui permet de faire d'excellents ebooks en PDF.

Pour l'instant cette application est uniquement en ligne, mais elle sera bientôt disponible hors ligne.

Vous pouvez la découvrir ici : http://docs.google.com

Vous pouvez aussi créer l'ebook en word et en faire un PDF avec un logiciel gratuit comme cutewriter, qui fonctionne bien sous vista : http://www.cutepdf.com/Products/CutePDF/writer.asp

Si vous avez un mac, celui-ci étant complètement intégré PDF, faire un ebook sera pour vous un jeu d'enfant.

Pour illustrer votre ebook, que diriez-vous de 1.000 photos de qualité professionnelle... gratuites ? Allez à http://www.bajstock.com/main.htm

Vous pouvez aussi aller sur fotolia, une excellente source de centaines de milliers de photos.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Et si vous n'avez pas l'âme d'un auteur ?

La plupart d'entre nous ont du mal à écrire, ou du moins à démarrer. On nomme cela « la peur de la page blanche ».

Que faire ?

La première solution consiste à engager un rédacteur pour faire le travail à votre place. C'est lui qui écrit, il touche un forfait, et vous signez l'ebook.

Cela paraît aisé, mais dans la réalité, c'est moins facile qu'il ne semble. Il y a les problèmes légaux – dans certains pays on ne peut pas rémunérer l'auteur à forfait, il faut lui verser en plus des droits d'auteur – et le sérieux du rédacteur. Il est tellement facile de faire un plagiat, de copier-coller depuis des sites internet, et, même si le rédacteur est fautif, c'est vous qui serez ensuite accusé de plagiat, et condamné.

La seconde, très prisée outre-Atlantique, consiste à acquérir des droits de revente.

Les droits de revente

Comment cela se passe-t-il ?

C'est très simple. Pour une somme forfaitaire, vous achetez le droit de revente d'un ebook. Le plus souvent, ce droit ne vous donne pas la possibilité de changer quoi que ce soit à l'ebook, mais cela vous permet en quelques instants d'avoir déjà des titres dans votre fond éditorial.

Une fois le montant payé, tout ce que vous encaissez en vendant l'ebook est à vous, à 100 %.

Mais il y a mieux. Vous pouvez acheter non seulement les droits de revente, mais aussi les droits de revente maître – ou Master Resell Rights.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Les droits de revente maître

Ces droits, qui sont plus élevés, vous permettent non seulement de vendre l'ebook lui-même, mais aussi son droit de revente !

Imaginez. Vous vendez un ebook sur l'élevage des perruches. Les personnes qui vous l'achètent connaissent sûrement d'autres éleveurs de perruches. Vous vendez votre ebook 19 euros. Dès que le client a payé, il se trouve devant une offre de droits de revente à 49 euros. Pour 49 euros, il a le droit de revendre votre ebook aux personnes qu'il connaît et de garder 100 % des gains. Il passe donc commande.

Après paiement, il se trouve devant une nouvelle offre : pour 99 euros, il peut acheter les droits de revente maître, qui lui donnent le droit de vendre aussi des droits de revente.

Il lui suffira de revendre deux droits de revente pour rentrer dans ses fonds. C'est tentant.

Sur 10 ventes, vous aurez peut-être 3 personnes qui achètent les droits de revente et 1 qui achète les droits de revente maître.

Si vous n'aviez proposé que la vente de l'ebook lui-même, vous auriez encaissé 19 euros x 10 = 190 euros. En proposant des droits de revente, vous avez fait 147 euros de chiffre supplémentaire, et en proposant aussi les droits de revente maître, vous avez encaissé 246 euros de plus : vous avez plus que doublé votre chiffre d'affaire.

Mais il y a un problème : seul l'éditeur original peut vendre les droits de revente maître, n'est-ce pas ?

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Les droits de label privé

C'est vrai dans la plupart des cas. Mais quelques éditeurs entreprenants proposent un cran au-dessus : les droits de label privé.

Les droits de label privé sont la Mecque de l'édition sur internet.

Ils vous autorisent généralement à :

1. Modifier le texte, le traduire dans d'autres langues, changer son titre.
2. Vous mettre comme auteur de l'ouvrage.
3. Changer sa forme, le mettre sous forme d'audio, de cours, en faire un site, des vidéos.
4. L'enrichir en ajoutant des chapitres.
5. L'offrir en cadeau si vous le souhaitez, le vendre sur Ebay, en faire un produit viral – nous reviendrons sur cette possibilité – l'inclure dans un club d'achat, ou même dans un club de gens qui veulent avoir des droits de revente maître chaque mois.
6. Changer les liens qui sont dans l'ebook.

On ne s'en doute pas, mais les liens qui sont dans un ebook sont souvent une source de revenu considérable pour leur propriétaire.

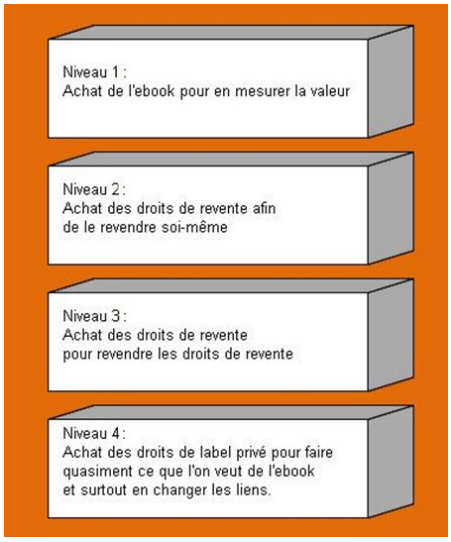
Il passe un accord avec le site web vers lequel il envoie des clients aux termes duquel il va toucher un pourcentage sur les ventes.

Du coup, même s'il fait CADEAU de l'ebook, ce dernier lui rapporte des revenus confortables.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Vous me direz : mais où se procurer des droits de label privé ? Il n'y a pour l'instant, en français, qu'un seul projet à ma connaissance : http://url-ok.com/1ebce3

Si vous voulez seulement des droits de revente, voici une autre bonne adresse francophone: http://url-ok.com/ee40df.


Niveau 1 :
Achat de l'ebook pour en mesurer la valeur
Niveau 2 :
Achat des droits de revente afin
de le revendre soi-même
Niveau 3 :
Achat des droits de revente
pour revendre les droits de revente
Niveau 4 :
Achat des droits de label privé pour faire
quasiment ce que l'on veut de l'ebook
et surtout en changer les liens.

Les objections

Vous vous dites peut-être qu'acheter des droits de revente n'est pas une bonne idée à cause de la saturation du marché.

En fait, avec les centaines de millions d'internautes, le marché aura beaucoup de mal à saturer. En plus, il y a chaque jour de nouveaux internautes. Certains meurent, d'autres se connectent pour la première fois.

Comme nous l'avons vu, le marché est en pleine expansion. Les e-readers, les téléphones portables, les ipod créent de nouveaux besoins.

Je n'ai jamais vraiment assisté à une saturation du marché.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Bien sûr, les personnes qui ont vendu des milliers d'exemplaires de « Comment s'enrichir sur internet sans avoir de site » après en avoir acquis les droits de revente ont vu leurs ventes baisser au bout de plusieurs mois. Mais c'est l'usure normale d'une œuvre.

3 ans après sa sortie, j'en vends toujours de nombreux exemplaires chaque mois. J'en ai vendu 127 le mois dernier. J'ai un total de vente de 7.717.

Mais le plus stupéfiant, c'est que près de 13.700 sites parlent de ce livre ou le vendent :

Rechercher dans : Web Pages francophones Pages : France
KW Research | AW Sandbox | Traffic Estimator | Trends | CSV
Web Résultats 1 - 50 sur un total d'environ 13 700 pour "Comment s'enrichir sur internet sans avoir de site" (0,35 seconde
Boutique positive » Comment S'Enrichir Sur Internet Sans avoir de ...
"Comment S'Enrichir Sur Internet Sans Avoir de Site", c'est du jamais vu. Même les webmasters chevronnés y apprendront plein d'astuces pour gagner plus ...
club-positif.com/psp/produits/item/32a2934 - 29k -
En cache - Pages similaires - À noter
Boutique positive » Personnalisation de l'ebook Comment S'Enrichir ...
Si vous avez acheté et lu "Comment S'Enrichir sur Internet Sans Avoir de Site, vous avez remarqué qu'il y a des "liens" en bleu qui envoient vers des ...
club-positif.com/psp/users/pview.php?epid=stmp - 15k -
En cache - Pages similaires - À noter
[Autres résultats, domaine club-positif.com]
Liens commerciaux
Créez Votre Site Internet
Soyez unique sur le Web avec 1&1, Créez le site qui vous ressemble !
www.1and1.fr/site_internet
OPPORTUNITE POUR LA VIE
venez voir cette vidéo cela pourrez vous changer la vie je vous promet
www.mirman.ws
AUGMENTER VOS REVENUS
Travaillez chez vous -OSEZ ! gagnez plus- gain IMMEDIAT et GARANTI
www.gagnez29eurosparmail.1f1.fr
Numericable 29,90 €/mois
NET jusqu'à 100 Méga + 220 chaines + Tel fixe et 45 destinations
www.numericable.fr

Certains de ceux qui en ont acquis les droits de revente en ont vendu plus de 2.000 ! Ce qui ne me rapporte rien directement, mais fait de la publicité gratuite par l'intermédiaire des liens inclus dans l'ebook.

Le mythe de la constance des ventes

Attention cependant : il y a un mythe, celui de la constance des ventes. Par exemple, si un auteur touche 20.000 euros de droits d'auteur lors de la première année de sortie de son livre, il a tendance à se dire : « Bien, je gagne 20.000 euros par an, en 10 ans cela fait 200.000 euros, je peux donc prendre un emprunt pour acheter un appartement avec mes droits d'auteur. »

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Dans l'édition traditionnelle, ce n'est pas du tout vrai. Un ouvrage chasse l'autre et les livres qui survivent plus de 3 ans dans les rayonnages des librairies sont rarissimes.

Sur internet c'est différent. Un ebook ne meurt jamais, c'est l'avantage d'internet. Ceci dit, les ventes des premiers mois sont presque toujours supérieures aux ventes qui suivent. Il y a un effet de lancement, de curiosité.

Ensuite, vous avez un vrai distributeur automatique d'argent pendant des années. Jour et nuit, vous faites des ventes dans le monde entier sans quitter votre domicile.

Le seul vrai risque

Lorsque vous vous procurez des droits de revente, vous êtes quasiment toujours gagnant. Pensez : la plupart du temps il suffit de vendre 4 ou 5 exemplaires de l'ouvrage pour rentrer dans son investissement et le reste est tout bénéfice.

Le seul vrai risque, c'est d'acheter des droits et de ne rien en faire.

C'est l'action qui apporte le succès.

Tenez, écoutez le témoignage de cet préposé au courrier qui est devenu un champion de l'internet : http://url-ok.com/b1ac9f

Pas de concurrence

Avec les droits de label privé, le risque de saturation devient quasi nul.

Comme on a le droit de modifier le texte, et le titre, on peut, à partir de la base qu'on a achetée, faire un ouvrage original qui n'a AUCUNE concurrence.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

C'est ce que j'aime dans l'édition : mes concurrents ne sont jamais des « concurrents », ce sont des confrères. Un même client peut acheter un ebook chez eux et chez moi sur le même sujet.

Si vous achetez une perceuse, vous n'allez pas en acheter une deuxième. Si vous achetez un livre ou un ebook sur l'élevage des perruches, vous pouvez très bien en acheter plusieurs à des éditeurs différents.

Il faut donc simplement modifier suffisamment l'ebook pour qu'il soit différent.

Le problème du piratage

Une autre objection courante : « On va me copier et faire des éditions pirates de mes ebooks. »

Un des hommes les plus riches du monde a été aussi le plus piraté : Bill Gates. A-t-il été piraté parce qu'il était l'homme le plus riche du monde ou est-il devenu l'homme le plus riche du monde parce qu'il a été piraté ?

Réponse : Il est devenu l'homme le plus riche du monde parce qu'il a été piraté.

Beaucoup de gens n'ont pas payé la version 1.0 de windows, ni la 2.2, ni la 3. Mais ils ont payé la 3.1 et toutes les suivantes. En laissant la grande majorité des internautes s'habituer à windows, Bill Gates a fait un calcul très payant à long terme.

Vous vous souvenez de la réaction des éditeurs aux audio cassettes ? Ils avaient peur d'en publier parce que c'était trop facile de les copier.

Dès que j'ai démarré mon activité d'éditeur, j'ai publié des audio cassettes.

J'en vendais plus de 30.000 par an. Étaient-elles copiées ? Oui, bien sûr ! Était-ce un problème ? Pas du tout.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

La meilleure des publicités

Ces versions pirates étaient la meilleure des publicités. Et les pirates devaient se contenter des titres les plus anciens, car les nouveaux titres, seuls ceux qui payaient les avaient tout de suite.

En fait, au lieu de vous concentrer sur l'argent que vous perdez, pensez à celui que vous gagnez.

Il existe des systèmes de protection des ebooks, mais ce sont tous des nuisances pour l'utilisateur honnête qui est pris en otage.

Ce qu'il faut retenir de ce chapitre

Un ebook est généralement un fichier PDF qui contient une table des matières, une soixantaine de pages et des liens dynamiques.

Il y a des outils simples et gratuits qui permettent de réaliser soi-même des ebooks.

On peut écrire soi-même un ebook, le faire écrire par un rédacteur, ou acheter des droits de revente.

Le moins cher, pour les droits de revente, est le droit de revente simple. Il y a ensuite les droits de revente maître et enfin, le nec plus ultra, les droits de label privé. http://url-ok.com/1ebce3 vous propose des droits de revente, des droits de revente maître et des droits de label privé sur des ebooks en français.

La saturation du marché est très largement un mythe qu'utilisent ceux qui ne réussissent pas pour justifier leur échec. La copie pirate des ouvrages aussi. La qualité des ebooks, la rapidité de mise sur le marché et le fait d'agir au lieu de remettre toujours au lendemain sont les facteurs clefs du succès.

Les avantages de l'achat de droits de label privé sont :

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

- Gain de temps
- Gain d'argent – généralement les coût sont une toute petite fraction de ce que cela coûterait de le faire soi-même
- Possibilité de changer le texte
- Possibilité de changer les liens et d'en ajouter
- Possibilité de figurer comme auteur de l'ebook
- Qualité du texte écrit par des spécialistes

« Le goéland qui voit le plus loin vole le plus haut. »
Richard Bach

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Chapitre 4
Le métier d'infopreneur

« Quoi que tu rêves d'entreprendre, commence-le.
L'audace a du génie, du pouvoir, de la magie. »

Johann Wolfgang von Goethe

J'ai employé le terme d'infopreneur, qui est un cran supérieur au métier d'éditeur internet. Qu'est-ce qu'un infopreneur ?

C'est quelqu'un qui vend de l'information sur internet.

Nous avons un peu parlé de la valeur de l'information. Laissez-moi vous donner encore quelques exemples.

Vous souffrez d'une maladie rare que la médecine officielle ne peut pas guérir. Une personne qui souffrait du même mal écrit un ebook sur le sujet, où elle donne la solution. Quelle est la valeur pour vous de cet ebook ?

Vous allez mourir de soif dans le désert. Un homme a le plan d'une source d'eau fraîche proche, combien vaut pour vous ce plan ?

Vous avez un procès. Un avocat célèbre vous écrit une page avec les textes de jurisprudence qui peuvent vous faire gagner votre procès. Combien vaut pour vous cette page ?

Quelqu'un écrit un cours dans lequel il dévoile tout ce qu'il a appris en 30 ans de réussite dans l'édition et ce qui lui a permis de gagner des centaines de milliers d'euros. Quelle est la valeur de ce cours ?

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

En fait, dans l'esprit de chaque personne il y a une balance qui se fait entre l'argent et les bénéfices qu'elle va retirer de votre information.

Plus les bénéfices pèseront lourd dans la balance plus le prix paraîtra léger en comparaison.

Il faut cesser, si vous vous intéressez au métier d'infopreneur, de raisonner comme un épicier : 60 pages, cela vaut 20 euros, 120 pages 40 euros, etc.

Ce n'est pas la quantité d'information mais la qualité qui compte.

Et il y a un autre facteur : la forme.

Comment donner de la valeur à un ebook

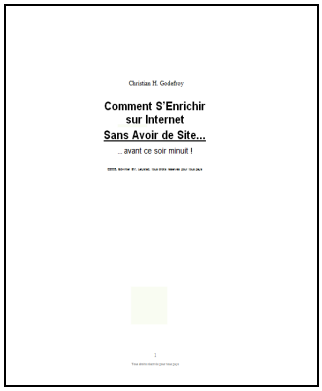
Le premier point important, c'est l'emballage. Comparez ces produits :

Avec ceux-ci :

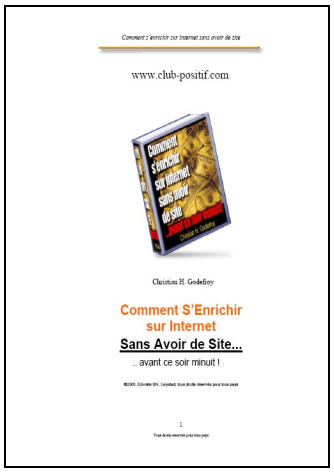
©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Imaginez-vous maintenant dans les rayons d'un supermarché. Quels produits vous attireront le plus ? Ceux qui n'ont pas d'étiquette, pas de couleur, pas de texte... ou les autres ?

Maintenant regardez cet ebook :



Comparez-le à celui-ci :



Conclusion : le conditionnement de votre produit d'information est important. Il vaut la peine de soigner son apparence.

Dan Lok, un marketeur Internet américain, explique qu'il a divisé par 10 la quantité des demandes de remboursement de ses ebooks simplement en confiant leur maquette à un graphiste.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Je vous ai déjà parlé de la table des matières. Il est si facile de faire une table des matières dynamique que c'est un scandale que tant d'ebooks n'en aient pas. Si l'ebook est très court, passe encore, mais sinon comment le lire intelligemment et s'y retrouver ?

A propos des liens, il est judicieux de ne pas donner directement les liens, mais de passer par un lien de redirection, genre http://url-ok.com.

Pourquoi ? Parce que les liens bougent. Un site qui existe aujourd'hui peut fermer demain. En mettant un lien de redirection, si la redirection finale change, vous n'avez pas à changer l'ebook, seulement la destination du lien. En plus, cela vous permet de mesurer le nombre de clics.

L'ebook que vous avez entre les mains est loin d'être achevé, mais il peut vous servir de modèle : des illustrations, des schémas, et même des vidéos...

Articles

Les articles sont une façon astucieuse de se faire connaître. Si vous vous procurez les droits de label privé d'un ebook, vous pouvez en tirer plusieurs articles que vous signerez avec un lien en dessous vers votre page de vente ou vers l'inscription à votre liste, par exemple pour recevoir une newsletter gratuite.

Mini-cours

Les mini-cours sont des séries de conseils pratiques sur un sujet, envoyés par email, étalés sur plusieurs jours ou sur plusieurs mois.

Si vous vous intéressez à la publicité, par exemple, vous pouvez suivre un mini-cours gratuit ici :

http://www.club-positif.com/pub.htm

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Il est facile de transformer tout ou partie d'un ebook « droits de label privé » en mini-cours, ce que vous ne pouvez ni faire avec les droits de revente ni avec les droits de revente maître. Ces mini-cours ont beaucoup de succès sur internet et vous aident à construire votre liste.

Version audio

Le marché des livres audio explose. Avec l'avènement du MP3, on peut écouter les enregistrements audio dans toutes les circonstances de la vie : en faisant ses courses, en voiture, pendant son jogging, en bricolant ou en faisant la vaisselle ou le ménage.

Transformer un ebook en MP3 ou en CD audio lui donne de la valeur. Pour vous donner une idée, un CD ou une cassette correspondent à une vingtaine de pages.

Un ebook est donc l'équivalent de 3 CD audio. Si l'ebooks se vend de 20 à 100 euros, 3 CdDaudio ont une valeur perçue plus grande. On peut même proposer l'ebook ET les CD audio.

Téléséminaires

Certains infopreneurs renomment l'audio un « téléséminaire », et le vendent en téléchargement avec un ebook qui reprend les points principaux.

On peut aussi organiser un téléséminaire à une certaine date, et utiliser l'ebook comme matière principale, suivie d'une séance de questions-réponses.

La valeur perçue d'un téléséminaire est plus grande que des audios.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Vidéos

Sous forme de DVD ou en téléchargement, la vidéo de formation, ou tutoriel, augmente encore la valeur de l'information. Le logiciel phare utilisé pour cela est camtasia.

Il enregistre la voix et tout ce qui se passe à l'écran d'un PC.

Le résultat peut se regarder en ligne, se télécharger pour un ipod vidéo, s'écouter en MP3...

Il est plus facile de comprendre avec des visuels. Camtasia est un outil pédagogique incomparable.

Là encore, la valeur perçue d'un DVD est plus grande que celle d'un ebook.

Logiciel

Un logiciel a une valeur perçue importante. A partir d'un ebook, il est facile d'imaginer un logiciel qui aide à mettre en pratique.

Souvent, si on ne fait pas de programmation, il semble difficile de faire développer son propre logiciel et de s'assurer qu'il marche bien.

1. Vous pensez sans doute qu'il est très coûteux de faire développer un logiciel.

2. Et vous vous imaginez que sans connaissances techniques, il vous est impossible d'obtenir ce que vous désirez.

Eh bien, tout ceci est faux. Un logiciel qui me coûte moins de 300 euros en développement me rapporte souvent des dizaines de milliers d'euros. Je n'ai pas la place ici pour développer, mais si cela vous intéresse, allez

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

vous mettre sur la liste d'attente à http://url-ok.com/d4b136.

Séminaires

Que ce soit en ligne ou en salle, le séminaire présente pour les participants de nombreux avantages. Il permet de rencontrer d'autres personnes qui s'intéressent au même sujet, crée une expérience émotionnelle forte, met en contact direct avec l'animateur... On se souvient des séminaires auxquels on a participé.

Il est fréquent que l'information qui pourrait être contenue dans un ebook, mise sous forme de séminaire, soit proposée à 500 euros, 1.000 euros ou plus.

Coaching

Bien sûr, le meilleur service qu'on puisse avoir est le suivi de la formation.

Tout comme les sportifs ont leurs coachs pour mener à bien leur carrière, dans le monde des affaires les entrepreneurs utilisent de plus en plus des coachs. Il en va de même pour le monde politique, pour les artistes, etc.

Vous pouvez proposer un service de coaching basé sur votre ebook.

Le chiffre d'affaire réalisé n'aura bien sûr rien à voir avec celui d'un simple ebook.

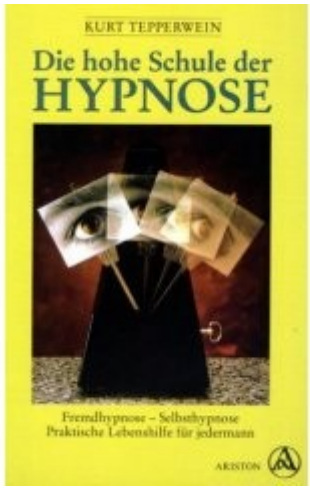
Laissez décider le marché

Proposez plusieurs versions de votre ebook à des prix différents. Voyez quel prix est le plus rentable pour vous. Ensuite, arrangez-vous pour que le produit livré

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

corresponde au prix payé. Mieux, donnez-en plus à votre client que ce qu'il attend.

J'ai deux exemples en tête. L'un, les « Techniques Secrètes de l'Hypnose » est un ouvrage en allemand qui était vendu 14 euros en librairie :



L'ouvrage en allemand était vendu 14 euros et se présentait comme un livre ordinaire

J'en ai acquis les droits et je l'ai fait traduire en français. Mais cet ouvrage pratique me paraissait valoir bien plus que le prix demandé en Allemagne.

J'ai donc commencé par tester le titre. Le titre initial était « La haute école de l'hypnose ». Le titre qui a eu le plus de succès a été « Techniques Secrètes de l'Hypnose ». Ensuite j'ai testé le prix : 25, 50, 100, 200 et 400 euros.

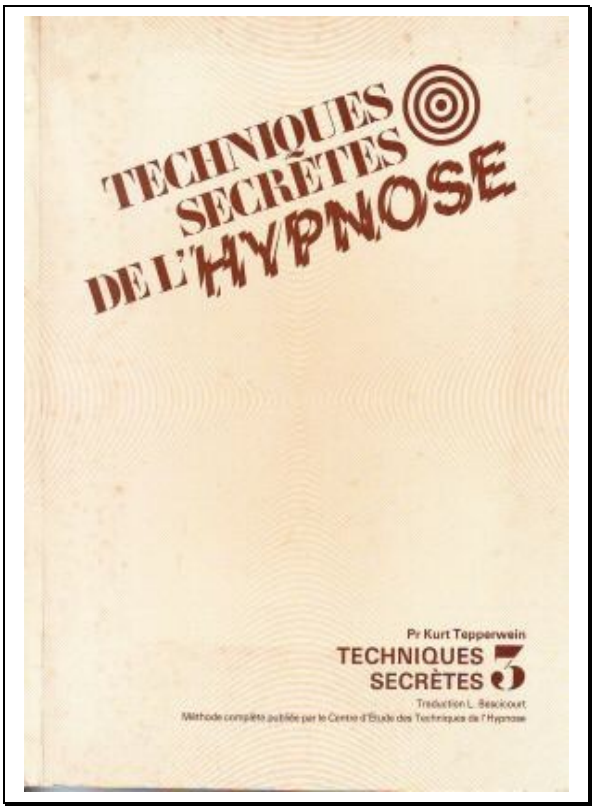
Le meilleur prix s'est révélé être 200 euros. C'était une souscription, je devais livrer le produit dans les deux mois. Comment lui donner une valeur perçue de 200 euros ?

J'ai découpé le texte en 4 volumes. J'ai écrit une préface à chacun des volumes.

J'ai composé chaque volume à la façon d'un polycopié universitaire, pour lui donner un aspect plus confidentiel qu'un livre.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

J'ai ajouté des cadeaux. Voici l'image d'un tome :



Un maquettiste a donné un style à la fois sobre, sérieux et mystérieux au cours en 4 tomes

Les clients ont été satisfaits. Certains ont vu leur vie complètement transformée par ce cours. Qu'est-ce que 200 euros au regard d'une vie transformée ?

Un autre exemple, sur internet cette fois-ci.

J'ai publié « La Science de la Richesse en 17 Leçons », un cours pour nettoyer sa tête des scories qui empêchent d'accéder à l'abondance.

J'ai, bien sûr, testé le prix. 9 euros, 19 euros, 49 euros, 99 euros, et 199 euros.

Lorsque j'ai lu les résultats, j'ai cru qu'il y avait une erreur : je vendais, en nombre d'exemplaires, 2 fois plus à 49 euros qu'à 9 euros. Je faisais donc 5,4 fois plus de chiffre d'affaire simplement en changeant le prix !

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

J'ai donc décidé, puisque les résultats étaient très proches, de passer à 99 euros. Mais la question se posait à nouveau : comment justifier un tel prix ?

J'ai enregistré l'ebook sur 17 audios, créé un forum sur le sujet, fait des cadeaux... et j'ai des centaines de témoignages du genre de celui-ci :

« Après avoir eu toutes les petites choses que j'avais demandé à l'univers, petit à petit j'ai commencé à me projeter un peu plus loin dans l'espace temps. J'ai aussi pu me rendre compte que je pouvais demander des choses de plus en plus importante pour moi et mon évolution, personnelle mais aussi professionnelle. Nous avons trouvé, donc, la maison qui nous convenait, adaptée à toute la famille. Chacun son espace....

Alors, je n'ai plus qu'à vous remercier de m'avoir fait profiter de ce programme qui a TOTALEMENT changé ma vie et ce en l'espace de peu de temps (4 ou 5 mois). »

Vous ai-je convaincu ?

Une dernière histoire pour illustrer ce point. Mon père était restaurateur d'objets anciens. Il était capable de prendre un vase de l'époque Ming cassé en mille morceaux, et de le réparer de telle sorte qu'en le faisant tinter, il émette un joli son cristallin et qu'il n'apparaisse nulle part de trace de réparation.

Comment se faisait-il payer ce travail ? À l'heure, il vendait son temps.

Mettez-vous maintenant à la place de l'amateur ou de l'antiquaire qui lui apportait une pièce cassée en mille morceaux. Mille morceaux d'un vase ne valent... rien. Un vase réparé vaut certes moins cher qu'un vase qui n'a jamais été cassé, mais il peut valoir plusieurs milliers d'euros.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Préférez-vous garder les morceaux, ou pouvoir exposer le vase réparé ? Et, pour ce service, êtes-vous prêt à verser un pourcentage de la valeur au lieu d'un règlement à l'heure ?

À mon avis mon père aurait pu mieux négocier son talent. Son choix de vendre son temps l'a mené à une existence de manque, au lieu, comme il le méritait, d'être dans l'abondance.

Et comment ce processus se met-il en place ? Tout simplement par pur égoïsme. Au lieu de se mettre à la place de l'acheteur, de comprendre la valeur de ce que l'on va lui apporter, de faire preuve d'empathie, on raisonne comme si l'acheteur pensait comme vous.

C'est ainsi que l'on voit tous les jours des éditeurs internet qui bradent leurs ebooks en pensant qu'ils vont en vendre plus.

Il n'y a rien de plus faux.

C'est en augmentant la valeur que l'on vend mieux, pas en baissant ses prix. Le prix est une sorte de garantie de qualité. On se dit que si c'est cher c'est bien, si c'est donné cela ne vaut pas grand chose.

Il vaut mieux offrir des cadeaux gratuits, des bonus, que de baisser son prix.

Comment se faire connaître ?

Généralement, l'infopreneur va se faire connaître avec des informations gratuites. Une newsletter par exemple. Ou un ebook gratuit.

Si vous allez sur www.communicateurs-efficaces.com, par exemple, vous recevrez gratuitement (réservé aux entreprises) une newsletter sur la communication.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Ces gens sont-ils fous, pour vous donner gratuitement ce qu'ils pourraient vendre ? Pas du tout. Ils se constituent un fichier de personnes intéressées par la communication.

Une fois le fichier constitué, ils peuvent proposer des informations payantes sous différentes formes.

Dans le prochain chapitre, nous allons voir comment, avec des moyens simples, on peut démarrer son entreprise.

Ce que vous devez retenir de ce chapitre

Le métier d'infopreneur consiste à trouver un créneau sur le marché, et à constituer un fichier de personnes intéressées par le sujet. Ensuite, il faut proposer des produits sous différentes formes, et à des prix différents.

Plus vous donnerez de valeur à la matière que vous avez, plus vous vous enrichirez.

Un ebook peut être valorisé avec un titre meilleur, des illustrations, une couverture, une maquette graphique, de l'information supplémentaire.

Il peut être transformé en articles, en mini-cours, en version audio, téléséminaires, vidéos, logiciel, séminaires, coaching, etc.

Lorsque vous fixez un prix, c'est en développant vos arguments, en augmentant la valeur de votre produit et en en donnant plus au client que ce qu'il espère, que vous développerez votre entreprise... pas en baissant vos prix.

« Nous avons une raison de vivre: apprendre, découvrir, être libres! » Richard Bach

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Chapitre 5
Comment démarrer pratiquement votre entreprise internet

« Je hais les cœurs pusillanimes qui, pour trop prévoir la face des choses, n'osent rien entreprendre. »

Molière

Avant de passer à la pratique, je me rends compte que j'ai pu vous induire en erreur en vous donnant à penser que seule la vente de produits d'information – ou info-produits – pouvait vous apporter le succès.

C'est faux. Le processus est rigoureusement identique si vous vendez des stores, si vous êtes plombier, si vous organisez des fêtes en entreprise, ou si vous vendez des airbus A320.

Vous commencerez toujours par construire une liste de personnes intéressées, puis par leur donner de l'information gratuite, et enfin leur faire une offre commerciale.

Si vous vendez des stores, écrivez un petit ebook sur les « 17 pièges à éviter lorsqu'on pose des stores ».

Si vous êtes plombier, écrivez un guide sur « 15 conseils pour prolonger la vie de votre tuyauterie, et réparer vous-même la plupart des problèmes courants ».

Si vous organisez des fêtes en entreprise, faites un ebook sur « Comment, avec un budget restreint, faire de votre

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

fête d'entreprise un événement dont vos employés parleront encore dans 10 ans ».

Si vous vendez des airbus A320, écrivez un dossier sur « Les 7 astuces de financements de l'airbus A320 ». Ou « Comment un milliardaire a loué un airbus A320 sans débourser un centime – et comment vous pouvez en faire autant ».

(C'est inspiré d'une histoire vraie. Richard Branson a loué un jet sans débourser un centime. Cela lui a donné l'idée de sa compagnie d'aviation.)

En clair, quelle que soit votre activité, il vous faut connaître un minimum du métier d'infopreneur.

Dans mon cours de marketing éditeur internet, j'ai des constructeurs de maison individuelle, des coachs d'entreprise, des vendeurs de pièces détachées, et tous ont plus que doublé leurs affaires en mettant en pratique les secrets que je leur enseigne.

Entraînez-vous

Avant de vous lancer je vous conseille 2 choses :

1. Formez-vous
2. Commencez par tester

Lorsque j'ai démarré mon site principal, le « Club-Positif », ce n'était pas mon premier site. J'avais commencé par donner un coup de main à un copain pour démarrer son site.

Ensuite, j'ai commencé par faire mon site sur un hébergeur gratuit. Je n'ai pas investi le moindre centime, et, lorsque j'ai pris un serveur dédié, je l'ai fait financer par les membres du club.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Il n'est pas nécessaire de mettre beaucoup d'argent sur la table pour démarrer son activité internet – à moins que vous ne soyez pressé et vouliez emprunter un raccourci.

Voyons donc quelques outils simples qui peuvent vous permettre de commencer.

Blogger

Si je devais recommencer en partant de zéro demain, je ferais une page sur Blogger.

C'est facile, comme Blogger est un service de Google, on est rapidement référencé, et c'est gratuit.

Il n'est pas nécessaire de connaître l'html. Si vous savez vous servir de word, vous savez vous servir de Blogger, et dans 15 minutes, vous pouvez être présent sur la toile.

Vous en doutez ? Comme une petite démonstration vaut mieux qu'un long discours, cliquez ici, et vous verrez en vidéo comment faire :

Blogger
Langue : Français
Connectez-vous à l'aide de votre compte Google
Nom d'utilisateur:
Mot de passe : (?)
CONNEXION
Mémoriser (?)
BLOGS MIS À JOUR À 10:06
Stines verden
BLOGS INTÉRESSANTS
plus »
Qu'est-ce qu'un blog ?
PRÉSENTATION RAPIDE
Donnez votre avis
Échangez des idées
Envoyer des photos
Blogger mobile
Un blog est un site Web convivial, qui vous permet de donner rapidement votre avis sur un sujet qui vous tient à cœur, d'échanger des idées avec d'autres internautes et bien plus encore.
Et c'est gratuit !
Créez un blog en 3 étapes :
1 Créez un compte
2 Nommez votre blog
3 Choisissez un modèle
CRÉEZ VOTRE BLOG
Accueil | À propos | Buzz | Aide | Langue | Développeurs | Boutique

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Oui, je sais, vous pensez que c'est pour faire seulement un blog, mais quelle différence technique y a-t-il entre un blog et une page web ?

Quasiment aucune.

Lorsque vos affaires décolleront, vous n'aurez qu'à changer légèrement le look de votre page et la mettre sur votre serveur.

Ne craignez rien, les internautes ne se rendront compte de rien. Il vous suffit d'acheter un nom de domaine et de le rediriger vers votre blog. Lorsque vous aurez votre serveur, changez la redirection, et le tour est joué !

Adwords

Si vous disposez de quelques dizaines d'euros, vous pouvez diriger des internautes vers votre site et commencer votre affaire dans les 24 heures.

Comment est-ce possible ? – Grâce à la magie d'adwords. Adwords est un service de Google qui vous permet de mettre un texte de vente à droite des recherches que font les internautes.

Ces petites annonces qui ont fait la fortune de Google sont sans doute l'invention la plus révolutionnaire mise à la portée de l'entrepreneur indépendant.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

À chaque fois qu'une personne clique sur votre annonce, Google vous fait payer 10 centimes ou plus selon la concurrence.

Les 3 atouts d'adwords :

« **Une audience ciblée**
Vous pouvez désormais faire de la publicité auprès des internautes effectuant des recherches sur Google. Même si votre site apparaît déjà dans les résultats de recherche, AdWords peut vous aider à cibler un nouveau public sur Google et son réseau publicitaire.

Une bonne maîtrise de votre campagne
Vous pouvez modifier vos annonces et ajuster votre budget jusqu'à ce que vous obteniez les résultats voulus. En outre, nous vous proposons divers formats publicitaires, et vos annonces peuvent cibler des langues et des zones géographiques précises.

Des résultats quantifiables
Vous êtes libre de choisir la durée ou le montant des dépenses. Avec le coût par clic, vous payez uniquement lorsque les utilisateurs cliquent sur vos annonces. Par conséquent, chaque euro de votre budget est investi dans vos prospects."

Vous pouvez vous inscrire ici :
https://adwords.google.com/select/Login

Ils ont un bon centre de formation que je vous conseille d'étudier.

Si vous voulez aller plus loin, je partage avec vous ce que j'ai appris sur adwords et le logiciel que j'utilise ici :

http://url-ok.com/980f7a

Maintenant que vous avez un site et que vous savez amener des clients, qu'il s'agisse de gens de votre ville ou

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

du monde entier, sur votre site, il vous faut un endroit où les stocker pour leur écrire régulièrement.

Aweber

Un service est utilisé par tous les grands de l'internet : aweber.

Vous le trouverez ici : http://url-ok.com/aa77d6

C'est ce que l'on nomme un « auto-répondeur ». Il vous permet de :

1. Créer une base de donnée de tous vos prospects et clients.
2. D'automatiser les propositions commerciales et les livraisons de vos ebooks.
3. D'écrire d'un coup à des milliers de gens en évitant les pièges du spam.
4. De faire des tests aléatoires.
5. D'avoir des statistiques très précises sur toute votre activité de mailing internet.

Croyez-moi, j'ai essayé tout ce qui existe sur internet pour faire cela. Aucun service n'arrive à la cheville d'aweber.

(Il est gratuit pendant un mois)

Son seul inconvénient : il est en anglais. Mais ici : http://url-ok.com/f0837e vous aurez les explications en français.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Paypal

Il ne vous suffit pas de récupérer des adresses email et de leur faire une proposition commerciale. Encore faut-il pouvoir encaisser des paiements en ligne.

S'il vous plaît, ne commettez pas l'erreur de ces centaines d'infopreneurs qui vous demandent de remplir un bon de commande et de le faxer ou de l'envoyer par la poste avec un chèque.

Sur internet tout doit être instantané. Votre client s'attend à passer commande, payer et être servi tout de suite.

Paypal, qui appartient à Ebay, est le plus grand service de paiement électronique du monde. Il vous permet aussi d'encaisser les cartes de crédit, les e-chèques, dans presque toutes les principales monnaies.

Si vous n'avez pas encore de compte paypal, ouvrez-en un, c'est gratuit :

http://www.paypal.fr

Vous pourrez encaisser de l'argent tout de suite et demander un compte « business » pour encaisser les cartes de crédit.

1tpe

Et si paypal ne vous suffit pas, vous pourrez ici non seulement encaisser les cartes de crédit, mais aussi bénéficier d'un réseau de vente quasi immédiat.

Vous avez peut-être entendu parler du principe de l'affiliation.

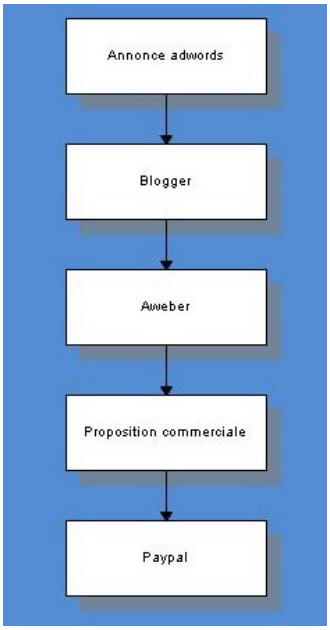
Si, par exemple, vous allez à http://www.club-positif.com/psp/affiliates, vous pourrez vous inscrire pour vendre les produits du Club-Positif et toucher de 20 à 60% du chiffre d'affaire.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Mais pour que des affiliés envoient des clients sur VOTRE page de vente, http://url-ok.com/969287 est une solution astucieuse... Et gratuite.

vendeurs
affiliés
produits
FAQ
membres
1TPE.com
PLATE-FORME D'AFFILIATION
Le premier système d'affiliation avec solution de paiement par CB intégrée.
Quel est le principe de fonctionnement ?
1TPE.com vous permet, sans frais fixe, de mettre en vente vos produits ou services virtuels immatériels (logiciels, espaces publicitaires, ebooks, accès membres, offres de référencement, options payantes sur votre site...) en les enregistrant dans notre catalogue. Nous nous chargeons ensuite de les vendre sur notre site et au travers de notre réseau d'affiliation.
1TPE.com vous permet également de devenir affilié et de toucher des commissions sur les ventes de produits ou services, présents dans notre catalogue, dont vous ferez la promotion sur votre site.
VENDEURS
Comment vendre facilement vos produits ou services virtuels, sans frais fixe ?
1TPE.com est il un intermédiaire de paiement ?
Non 1TPE.com n'est pas un intermédiaire de paiement pouvant vous fournir une solution de paiement autonome.
1TPE.com est plus que ça ! Nous achetons vos produits virtuels afin de
News
Produits dans le catalogue : 386
Nombre d'affiliés inscrits : 2 180
Gain affilié le plus important de ce mois : 9679.1 euros
Lancement 1TPE ACADEMY
Nouveau design du site
100 Produits et services mis en vente !
NOUVEAU PRODUITS
Forum Submitter Pro Augmenter votre trafic
A N'EN PAS DOUTER UN FUTUR BEST- SELLER !
Modèles de 597 lettres pour

Il y a d'autres façons plus simples de démarrer sur internet, mais le schéma que je vous ai donné ici :



est le plus simple.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Vous penserez peut-être que je suis passé rapidement sur la partie « proposition commerciale ». C'est en effet une partie très importante, constituée de 3 éléments vitaux :

L'accroche, qui va capter l'attention du lecteur et lui donner envie de lire la suite.

La lettre de vente, qui va convaincre, donner des preuves, donner envie d'acheter.

L'offre irrésistible, qui va vaincre les craintes naturelles du prospect et lui donner envie d'acheter tout de suite.

Nous avons parlé de l'offre, avec l'idée du ou des cadeaux gratuits. Vous pouvez aussi proposer des paiements en plusieurs fois, des bons d'achat, des dates limites, etc.

Pensez à la garantie de remboursement. Si quelqu'un vous commande votre produit, c'est à vous de prendre des risques, pas au client. Étudiez les offres faites sur internet et celles des hypermarchés pour enrichir votre culture des offres. Vous en trouverez plein sur http://www.cles-promo.com/banque/banque.htm

En fait, si vous achetez des droits de revente, il y a de grandes chances pour qu'ils vous soient livrés avec des textes de vente que vous n'aurez qu'à enrichir et adapter.

Si vous voulez écrire des textes de vente pour promouvoir votre propre ebook, votre service ou votre produit, rien ne remplacera un vrai cours de copywriting.

Ce que vous devez retenir de ce chapitre

La réussite sur internet concerne toutes les entreprises. Il est plus facile de démarrer la vente des info-produits, mais tout business peut trouver de nouveaux clients avec les stratégies données dans le présent ebook.

Un schéma simple de vente comprend un site sur Blogger, vers lequel vous amènerez des internautes par

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

adwords, puis le stockage et la gestion de vos adresses sur aweber, enfin l'encaissement par paypal ou 1tpe.

La proposition commerciale est vitale. Vous pouvez vous procurer des ebooks avec lettres de vente déjà prêtes sur le Club Label Éditeur Privé, ou vous former au copywriting en suivant le cours « Comment Écrire Une Lettre Qui Vend ».

Laissez-moi vous faire un cadeau pour vous inciter à créer vos propres ebooks et à devenir infopreneur.

Le grand classique du lancement des ebooks est « Les Secrets des Ebooks » de Ken Silver. C'est un livre de 418 pages. Je vous donne ici un code « promo » :

H7HM3HHHAA

Il vous suffit de mettre ce code promo pour avoir ce livre totalement gratuitement. Voici le lien pour le commander :

« Les Secrets des Ebooks »

1. Mettez ce code promo dans la case « code promo »

2. Dites que vous payez par chèque

3. Cliquez sur « Commandez cet outil pour réussir »

Et vous aurez la livraison immédiatement avec une facture à... zéro euros !

« Son unique chagrin, il ne le devait pas à la solitude,
mais au fait que les autres goélands ne voulaient pas croire à la gloire du vol,
au fait qu'ils se refusaient à ouvrir les yeux et à voir! » Richard Bach

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Chapitre 6
Comment transformer internet en une machine automatique à faire de l'argent ?

« La plupart des gens pensent que les millionnaires aiment ce qu'ils font parce qu'ils gagnent beaucoup d'argent : en réalité, ils gagnent beaucoup d'argent parce qu'ils aiment ce qu'ils font ! »

Mark Fisher

Bon, avant de vous enthousiasmer, laissez-moi vous mettre en garde : la plupart des sites web ferment dans les 2 ans sans avoir jamais avoir rapporté le moindre centime à leur propriétaire.

Pourquoi ?

Parce qu'ils suivent les conseils de personnes qui ne savent pas de quoi elles parlent.

Il y a sur internet une armée de soi-disant « spécialistes » qui appliquent l'adage « Les conseilleurs ne sont pas les payeurs ».

Assurez-vous donc que les personnes à qui vous vous adressez ont montré par leur réussite qu'ils savent de quoi ils parlent. Ne vous contentez pas de beaux sites. Demandez des références et vérifiez les témoignages.

Méfiez-vous aussi de ce qui paraît trop compliqué.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Internet est très technique, et si on se lance dans des choses trop compliquées, on perd très vite les sens de la direction... et on se perd.

Simplifiez, simplifiez, simplifiez.

Chaque matin, même si c'est une activité internet, vous recevrez des chèques et des mandats par la poste

Ceci dit, qu'est-ce qui explique qu'internet puisse devenir une machine automatique à vous procurer de l'argent ?

Un marché en expansion

Chaque jour il y a de nouveaux internautes. Chaque jour des gens vont sur Google pour trouver une réponse à leurs questions.

Le marché se développe à une allure vertigineuse.

En vous lançant sur Internet, vous profitez donc d'une conjoncture favorable.

L'instantanéité des transactions

Sur Internet, tout va plus vite. C'est de l'achat presse-bouton. Comme tout va plus vite, et qu'internet fonctionne 24 heures sur 24, et est présent partout dans le monde, les possibilités de vente sont multipliées d'autant.

Imaginez que vous soyez un représentant en porte-à-porte. Vous pouvez vendre à un secteur avant de

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

passer à l'autre, mais vous ne pouvez pas vendre partout à la fois. Sur Internet, si.

Vous devez vous contenter de certains horaires pour frapper aux portes. Sur Internet, votre site (pas vous) peut vendre à toute heure.

Vous devez vous contenter de votre pays. Vous ne pouvez pas être partout à la fois. Sur Internet le monde est à vous. Tout de suite. À la vitesse de l'éclair.

La faiblesse des coûts

Si demain vous voulez trouver de nouveaux clients dans le monde réel, il vous en coûtera des dizaines d'euros. Sur internet, des dizaines de centimes suffisent.

Si vous voulez envoyer un mailing à 10.000 personnes par la poste, vous devez dépenser des milliers d'euros pour chaque nouveau client. Sur Internet, avec un service comme aweber, cela ne vous coûtera... rien.

Mieux encore, vous programmerez l'envoi de ces mailings pour qu'ils se fassent... tout seuls.

Un livre coûte le prix du papier, de la couverture en 4 couleurs, de l'impression intérieure, des plaques d'impression etc.

Un ebook ne coûte, à produire... rien.

La distribution d'un livre coûte la marge du diffuseur, du libraire, du directeur de collection etc. Et cela demande un effort de la part du diffuseur. Il n'y a rien de tout cela avec les ebooks. Le circuit est court, du producteur au consommateur. La marge est donc bien supérieure. Et la livraison se fait sans que vous n'ayez à bouger le petit doigt.

Les employés d'un entrepreneur coûtent cher. Un infopreneur peut avoir son service client au Maroc, son

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

programmeur en Roumanie, ses rédacteurs en Inde à Pondichéry, et payer royalement ses collaborateurs qui lui reviennent le tiers de ce qu'ils coûteraient en Europe.

En bref, l'infoprenariat est certainement l'activité la moins coûteuse qui existe au monde.

L'automatisation

Qu'est-ce qui a fait des propriétaires d'IKEA une des plus grosses fortunes du monde ?

Le fait que les clients montent leurs meubles eux-mêmes. Il en va de même sur internet en bien mieux :

- La promotion est automatique
- La vente est automatique
- Les relances sont automatiques
- L'encaissement est automatique
- La livraison est automatique

C'est le client qui remplit le bon de commande, ce sont des robots qui font le reste. Vous, pendant ce temps, vous pouvez voyager et profiter de la vie.

Les frais fixes

Ce qui tue l'entreprise, ce sont les frais fixes : loyer, téléphone, voitures, etc.

La plupart des infopreneurs que je connais travaillent depuis chez eux. Ils utilisent Skype pour les entretiens téléphoniques et les vidéos. Ils se déplacent peu, sauf pour aller à la poste chercher des chèques ou encaisser des mandats.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Leurs frais fixes sont réduits au minimum.

Les frais de livraison

Dans la plupart des entreprises, les frais de livraison rognent les profits : il y a la marchandise abimée qu'on doit remplacer, la manutention et le stockage. Les stocks représentent une immobilisation de capital souvent considérable, notamment pour les éditeurs.

Rien de tout cela pour les infopreneurs.

Les frais de publicité

Je vous ai proposé un modèle où vous êtes pressé et voulez des visiteurs dans la journée avec adwords.

Mais vos visiteurs peuvent venir aussi... gratuitement. Il est possible d'avoir des milliers de visiteurs qui viennent s'inscrire sur vos listes sans que vous ne dépensiez le moindre centime.

Comment ?

Avec des ebooks gratuits, vous pouvez avoir des milliers de représentants qui travaillent pour vous gratuitement.

Il vous suffit d'avoir dans votre ebook distribué gratuitement des liens qui reviennent vers votre site.

Vous me direz : mais si mon ebook est distribué gratuitement, comment vais-je gagner de l'argent ?

– Une des façons est de vendre la personnalisation des liens de l'ebook.

Prenons par exemple les liens du présent ebook.

Initialement, si vous le passez à un ami et qu'il clique sur un lien, cela me rapportera une commission.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Imaginez maintenant que ces liens dynamiques, au lieu de me rapporter de l'argent à moi, VOUS en rapportent. Que vous changiez tous ces liens pour VOS liens d'affiliés. Vous pourrez toucher de 5 euros à 750 euros de commission selon le lien qui déclenche une vente - presque sans rien faire.

Si cette possibilité vous intéresse, allez ici :

http://url-ok.com/c257ff

Rien ne vous empêche d'en faire autant. Vous vous procurez sur le Club Label Éditeur Privé des ebooks, vous les personnalisez et vous vendez ensuite le droit de personnalisation à vos lecteurs. Un service gratuit le permet sur ce club.

Le coût de la formation

Ma fille fait des études d'hôtellerie. Ok, je ne l'ai pas mise dans la plus mauvaise école de Suisse. Mais le coût de sa formation est étonnant : 4 ans d'études supérieures, des nuits entières à étudier, et des dizaines de milliers d'euros.

Quand elle aura fini, va-t-elle gagner des millions ? Certainement pas.

Un de mes fils a fait des études universitaires en intelligence artificielle. Même chose.

Se former à internet coûte moins de 5.000 euros et peut rapporter des dizaines de milliers d'euros en 2-3 ans.

Mieux encore, ceux qui comprennent la puissance commerciale d'internet et la maîtrisent – et qui veulent rester salariés - trouvent des postes très bien rémunérés dans les entreprises. C'est une corde de plus à votre arc. J'ai mis en point une formation complète sur 6 mois, avec vidéos, audios, logiciels, et accompagnement.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Si vous voulez être tenu au courant de la prochaine session et voir les résultats atteint par les 500 premiers étudiants, allez sur cours de marketing éditeur internet ou http://info-produit.com.

Pouvoir lutter à armes égales avec les plus grosses sociétés

Ce qui est frappant sur internet, c'est qu'une page internet... n'est toujours qu'une page internet. Elle peut avoir été faite par IBM ou par vous, les moyens mis en œuvre restent les mêmes.

Je dirais même que vous avez un avantage considérable sur les grosses sociétés : la personnalité.

Les sites des grands de l'internet sont impersonnels, froids, un peu comme les hypermarchés par rapport à la petite boutique du coin.

Vous vous pouvez faire un site attachant, vous livrer et bien sûr certains vous détesteront mais d'autres s'attacheront à vous et à votre personnalité.

De plus, votre capacité de répondre au marché est bien meilleure que celle des grosses entreprises où chaque décision peut prendre une éternité.

Créer un réseau de confrères

Chaque infopreneur peut s'allier avec des confrères et faire des opérations croisées. C'est du gagnant-gagnant : l'un arrive avec un produit, l'autre avec son fichier, on partage les profits, et on inverse ensuite les rôles.

On peut aussi faire des échanges de liens entre sites.

Plus on s'entraide, plus on s'enrichit mutuellement. La concurrence, sur internet, est un multiplicateur de ventes.

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

En résumé

Le monde réel glisse chaque jour un peu plus vers l'utilisation du monde virtuel. Ce glissement a créé une opportunité unique. Si 15 % seulement des ventes de livres sont aujourd'hui des ebooks, ce sera un jour 50 %. Sans parler des autres possibilités de cours, de téléconférences, de vidéos que permet internet.

Le monde francophone en est à ses balbutiements dans ce domaine.

Il y a donc des places à prendre. Dans 5 ans, ce sera plus difficile de se faire sa place au soleil internet, dans 10 ans peut-être quasi impossible. C'est maintenant qu'il faut se former à cette nouvelle révolution de la distribution de l'information.

« Si tu apprends ce qu'est ce monde, comment il fonctionne,
automatiquement tu commenceras à obtenir des miracles
- ce qu'on appellera des miracles. Mais bien sûr, rien n'est miraculeux.
Si l'on apprend ce que sait le magicien, il n'y a plus de magie. »
Richard Bach

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

Conclusion
Si vous n'agissez pas cette année, vous risquez de vous en vouloir pour le restant de vos jours

« Qui veut faire quelque chose trouve un moyen. Qui ne veut rien faire trouve une excuse. »

Proverbe arabe

Internet n'est pas la première révolution. Le train a été une révolution. L'électricité a été une révolution. L'aviation a été une révolution.

Toutes ces révolutions ont permis à des entrepreneurs de se bâtir des fortunes à partir de rien.

Internet est une révolution qui touche non seulement les futurs infopreneurs, mais aussi toutes les entreprises, quelles qu'elles soient.

Même le coiffeur ou le restaurant de votre quartier pourrait faire plus de chiffre d'affaire s'il se formait à Internet. Et les grandes entreprises s'y mettent, souvent maladroitement, mais elles savent que c'est l'avenir.

Dans cet ebook vous avez été prévenu de ce qui nous attend. Certains lecteurs vont agir, d'autres vont remettre à plus tard.

Dans 5 ans, dans 10 ans, lorsque notre société d'information sera encore plus sur internet et que de nombreux empires se seront formés à partir de rien, ceux qui auront lu le présent ebook sans rien faire se diront :

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com

« J'ai été prévenu, j'ai eu l'opportunité de m'y mettre au bon moment, mais je n'ai rien fait. »

Si vous souhaitez continuer le salariat, si vous aimez les embouteillages et le fait d'être souvent privé de votre famille, refermez cet ebook et oubliez sa lecture.

Mais si vous rêvez d'indépendance, si vous êtes déjà indépendant mais souhaitez travailler moins et gagner plus, agissez !

Internet est à vous, et démarrer et réussir une petite entreprise sur internet est à votre portée... pourvu que vous y consacriez 45 minutes par jour -- le temps de vous y former.

Relisez cet ebook. Il contient de nombreuses idées qui ont fait leurs preuves et vous aideront à réussir.

Christian H. Godefroy

Voulez-vous faire de cet ebook votre représentant permanent, votre machine à vendre automatique et silencieuse, 24 h sur 24 ? Le personnaliser à VOTRE nom ? – Cliquez ICI

« Nous sommes libres d'aller où bon nous semble et d'être ce que nous sommes. » Richard Bach

©2008, Christian Godefroy, www.info-produit.com